

Bí Quyết Tư Duy Triệu Phú

Secrets of the Millionaire Mind

LỜI GIỚI THIỆU

Viết một cuốn sách thường là công việc của cá nhân, nhưng thực ra là nếu bạn muốn nó được hàng ngàn hay hàng triệu người đọc, công việc đó cần nỗ lực của cả một đội ngũ. Tôi muốn trước tiên cảm ơn vợ tôi, Rochelle, con gái tôi, Madison, và con trai tôi, Jesse. Cảm ơn vì đã dành cho tôi môi trường để làm những công việc tôi sinh ra để làm. Tôi cũng muốn được cảm ơn cha mẹ tôi, Sam và Sara, cũng như chị tôi, Mary, và anh rể tôi, Harvey, vì tình yêu và sự ủng hộ không bao giờ hết. Tiếp theo, tôi rất cảm ơn Gail Balsillie, Michelle Burr, Shelley Wenus, Robert và Roxanne Riopel, Donna Fox, A.Cage, Lorry Kouwenberg, Kris Ebbesen, và toàn thể nhân viên của Peak Potentials Trainning vì cố gắng và sự tận tụy trong công việc tạo ra những đóng góp tích cực cho cuộc sống con người cũng như trong việc làm cho Peak Potentials trở thành công ty đào tạo nhân lực phát triển nhanh nhất thế giới.
Cảm ơn đại lý xuất bản tài giỏi của tôi, Bonnie Solow, vì sự trợ giúp và động viên liên tục, và vì đã hướng dẫn tôi mọi ngóc ngách trong ngoài của nghề làm sách. Cảm ơn sâu sắc nữa là dành cho nhóm làm việc tại Harper Business: người xuất bản Steve Hanselman, người đã có một tầm nhìn cho dự án này và đã bỏ ra rất nhiều thời gian và công sức vào đó; cho người biên tập tuyệt vời của tôi, Herb Schaffner; cho giám đốc tiếp thị keith Pfeffer; và cho giám đốc quan hệ công chúng Larry Hughes. Một sự cảm ơn đặc biệt dành cho các bạn tôi, Jack Canfield, Robert G.Allen, and Mark Victor Hansen vì tình bạn và sự ủng hộ không ngừng tù đầu.
Cuối cùng, tôi cảm ơn chân thành và sâu sắc tất cả học viên đã tham gia các buổi đào tạo của Peak Potentials, nhân viên hỗ trợ và các đối tác trong các sự kiện chung. Không có các bạn, sẽ không có các buổi đào tạo làm thay đổi cuộc sống.

T.Harv Eker

LỜI NGƯỜI DỊCH:

Có một sự thôi thúc nội tâm buộc tôi phải dịch lại cuốn sách này. Cho bản thân tôi, cho gia đình, cho bạn bè và các đối tác của tôi, vì mọi người đều rất quan trọng (tất nhiên ở các mức độ khác nhau) đối với hạnh phúc và thành công của tôi.
Tôi đã cố gắng dịch không bỏ sót, không thêm thắt, không cố dịch "hay hơn", mà chỉ cố gắng dịch đúng, dịch đủ, dịch sát với nội dung và tinh thần nguyên bản của T.Harv Eker nhất mà tôi có thể, nhưng chắc chắn sẽ không tránh khỏi còn rất nhiều sai sót. Vì vậy, nếu ai nhận được bản dịch này mà không thích, cho tôi xin lỗi vì tôi không có ý gì khác ngoài chia sẻ để hiểu, để học, để phát triển sao cho chúng ta hạnh phúc hơn, thành công hơn – như chúng ta xứng đáng được thế.
Tôi dịch lại cuốn sách này với lòng ngưỡng mộ và biết ơn sâu sắc dành cho tác giả – ông T.Harv Eker, người tôi đã được nghe giảng ba ngày từ 23/05 đến 25/05/2008 trong Khóa học Millionaire Mind Intensive vừa qua tại Kuala Lumpur.
Cám ơn, cám ơn, cám ơn, Harv!

T.T.Nam

****

T.Harv Eker là ai,
và tại sao tôi nên đọc cuốn sách này?

Mọi người thường bị sốc khi bắt đầu các buổi đào tạo của tôi, khi một trong những điều đầu tiên tôi nói với họ là: "Đừng tin một lời nào tôi nói." Tại sao tôi đề nghị thế? Bởi vì tôi chỉ có thể nói theo kinh nghiệm của bản thân. Không một phương án, ý tưởng mà tôi chia sẻ là mặc nhiên thật hay giả, đúng hay sai. Chúng chỉ phản ánh các kết quả của riêng tôi, và các kết quả kỳ diệu tôi đã thấy trong cuộc sống của hàng nghìn và hàng nghìn học viên của tôi. Nói vậy, dù sao tôi cũng tin rằng nếu bạn sử dụng những nguyên tắc bạn học được trong cuốn sách này, bạn sẽ thay đổi hoàn toàn cuộc đời của mình. Đừng chỉ đọc sách này. Hãy nghiền ngẫm nó như thể cuộc sống của bạn phụ thuộc vào nó. Rồi hãy áp dụng những nguyên tắc đó cho bản thân. Điều nào hiệu quả, hãy tiếp tục. Điều nào không hiệu quả, bạn hãy vất bỏ chúng.
Tôi biết tôi có thể bị cho là thiên vị, nhưng khi nói về tiền bạc, đây có thể là cuốn sách quan trọng nhất bạn từng đọc. Tôi hiểu rằng đó là một tuyên bố nghiêm túc, nhưng sự thực là, cuốn sách này cung cấp những mối liên hệ còn thiếu giữa khát vọng thành công của bạn với thành tựu đã đạt được của bạn. Như bạn bây giờ có thể nhận ra, đó là hai thế giới khác biệt.
Tất nhiên là bạn đã đọc những cuốn sách khác, nghe những băng cassette hay đĩa CD, tham dự các khóa học, và nghe về hàng lô các phương cách làm giàu, có thể là trong kinh doanh bất động sản, chứng khoán, hoặc làm doanh nghiệp. Nhưng chuyện gì đã xảy ra? Với đa số người, không gì ghê gớm xảy ra cả! Họ chợt tỏa sáng năng lượng rất ngắn ngủi rồi lại trở về trạng thái cũ.
Cuối cùng, đã có câu trả lời. Nó đơn giản, nó là qui luật, và bạn không thể trốn tránh nó. Tất cả qui về một điều: nếu kế hoạch tài chính trong tâm thức của bạn không được "cài đặt" cho thành công, tất cả những gì bạn học được, những gì bạn biết, và những gì bạn làm cũng sẽ không giúp gì hơn cho bạn được cả!
Trong cuốn sách này, chúng tôi sẽ chỉ rõ cho bạn tại sao một số người sẽ đi tới đích giàu có và số khác lại như hướng tới cuộc sống đầy khó khăn. Bạn sẽ hiểu cội rễ của thành công và nghèo hèn, hay thất bại tài chính và sẽ bắt đầu thay đổi tương lai tài

chính của bạn sao cho tốt hơn. Bạn sẽ hiểu tại sao thời thơ ấu lại ảnh hưởng sâu sắc lên kế hoạch tài chính trong tâm thức của bạn và sự ảnh hưởng đó có thể dẫn đến những suy nghĩ và thói quen tự hại bản thân thế nào. Bạn sẽ thử nghiệm những tuyên bố mạnh mẽ để giúp bạn thay thế những cách nghĩ không hỗ trợ bằng cách nghĩ thành công "Wealth File" sao cho bạn nghĩ và thành công như người giàu. Bạn cũng sẽ thực tập chiến lược từng bước để nâng cao thu nhập và xây dựng sự thịnh vượng.

Trong Phần I cuốn sách, chúng tôi sẽ giải thích mỗi chúng ta thường suy nghĩ và hành động theo điều kiện đặt trước khi liên quan đến tiền bạc như thế nào. Chúng tôi cũng trình bày rõ chiến thuật bốn bước để điều chỉnh kế hoạch tài chính vô thức của chúng ta.

Trong Phần II, chúng ta sẽ xem xét sự khác nhau trong cách nghĩ giữa người giàu, trung lưu và người nghèo. Chúng tôi sẽ cung cấp mười bảy cách suy nghĩ, thái độ và hành động cần làm để có thể dẫn đến thay đổi bền vững trong cuộc sống tài chính và thành công của bạn.

Qua cuốn sách chúng tôi cũng chia sẻ một số ví dụ từ hàng nghìn lá thư và emails tôi nhận được từ các học viên đã tham gia các khóa học Chuyên sâu về Tư Duy Triệu Phú và đã đạt những kết quả to lớn trong cuộc sống của họ.

Còn kinh nghiệm của tôi thì sao? Tôi từ đâu đến? Có phải bao giờ tôi cũng thành công? Tôi ước vậy!

Như phần lớn các bạn, tôi được đánh giá là có nhiều tiềm năng nhưng lại thể hiện được rất ít ỏi. Tôi đọc mọi cuốn sách, nghe mọi băng đĩa, tham gia mọi khóa học có thể. Tôi rất, rất, rất muốn mình trở nên thành công. Tôi không biết đó là vì tiền bạc, vì sự tự do, vì bản thân chữ thành công hay chỉ vì muốn chứng tỏ mình giỏi giang trong con mắt của cha mẹ tôi, nhưng đúng là tôi như bị mê mẩn với việc trở nên thành công.

Khi ngoài hai mươi, tôi đã bắt đầu vài công việc kinh doanh, mỗi lần đều với ước mơ làm nên cơ nghiệp lớn, nhưng kết quả của tôi đều rất buồn nản hay tệ hơn nữa.

Tôi vượt qua thất bại và luôn cố vươn lên ngay sau đó. Tôi bị nhiễm bệnh "con quái vật hồ Loch Ness": Tôi chỉ nghe thấy khái niệm lợi nhuận, nhưng tôi chưa bao giờ nhìn thấy nó. Tôi luôn nghĩ, "Chỉ cần mình tìm ra đúng việc kinh doanh, lên đúng "con ngựa" của mình, mình sẽ làm được". Nhưng tôi đã sai. Không có gì trôi chảy cả, ít nhất là với tôi. Và phần sau của câu trên đã làm tôi gục ngã. Tại sao người khác thành công trong đúng công việc tôi đã làm, còn tôi thì phá sản? Chuyện gì xảy ra với "Ngài Tiềm năng"?

Vậy nên tôi bắt đầu nghiêm túc rà soát tâm thức mình. Tôi kiểm tra các niềm tin của mình, và nhận ra dù tôi đã nói tôi thực sự muốn giàu có, trong sâu thẳm tôi lại lo lắng về điều đó. Tôi luôn lo ngại. Tôi lo ngại rằng mình sẽ thất bại, tệ hơn, rằng sẽ thành công song lại để mất tất cả. Đó mới thực sự là đồ bỏ. Tệ hơn nữa, tôi bắt đầu nghi ngờ điều mọi người nhận xét về tôi, câu chuyện rằng tôi có mọi tiềm năng ấy. Điều gì xảy ra nếu tôi phát hiện ra rằng tôi không hề có chúng và số phận của tôi sẽ là gian khó và thất bại?

Và, như một kẻ may mắn thường gặp, tôi nhận được lời khuyên từ một người bạn cực kỳ giàu có của cha tôi. Ông ta đến nhà cha mẹ tôi chơi bài với các bạn, và khi qua sân thì nhận ra tôi. Đấy là lần thứ ba tôi trở về nhà, và sống trong tầng hầm. Tôi đoán cha tôi đã than phiền với ông ấy về sự tồn tại thiểu não của tôi, bởi vì khi thấy tôi ông ấy có ánh mắt rất thông cảm thường dành cho một đám tang.

Ông nói: "Harv, tôi đã từng bắt đầu giống như cậu, hoàn toàn thất bại."

Tuyệt, tôi nghĩ, điều đó làm tôi cảm thấy đỡ tệ hơn. Tôi nên cho ông biết rằng tôi đang bận… nhìn những mảng sơn bong ra trên tường.

Ông ta tiếp: "Nhưng rồi tôi nhận được vài lời khuyên làm thay đổi cuộc đời tôi, và tôi

muốn truyền nó lại cho cậu". Ồ không, lại một bài giảng cha-con nữa đây, và ông ta thậm chí không phải cha tôi! Cuối cùng, ông ấy nói: "Harv, nếu công việc kinh doanh không tốt như cậu muốn, tất cả có nghĩa là có gì đó cậu không biết".Là một gã trẻ tuổi ương bướng khi đó, tôi nghĩ tôi đã biết tất cả, nhưng khốn nỗi, tài khoản ngân hàng của tôi lại nói điều khác hẳn. Vì vậy, cuối cùng tôi bắt đầu lắng nghe.Ông ta tiếp: "Cậu có biết rằng hầu hết người giàu suy nghĩ theo những cách rất giống nhau?" Tôi nói: "Không, cháu thực sự chưa từng cân nhắc điều đó".

Ông đáp: "Đó không phải một khoa học chính xác, nhưng trong phần lớn trường hợp, người giàu suy nghĩ theo một cách nhất định, còn người nghèo suy nghĩ theo cách hoàn toàn ngược lại, và chính những cách suy nghĩ đó quyết định hành động của họ, và vì thế quyết định kết quả của họ." Ông tiếp: "Nếu cậu nghĩ theo cách của người giàu và làm cái người giàu làm, cậu có tin cậu cũng sẽ trở nên giàu có?"

Tôi nhớ là mình đã trả lời với tất cả sự tin tưởng "cháu nghĩ thế". "Vậy thì," ông ấy nói, "tất cả những gì cháu cần phải làm là sao chép cách nghĩ của người giàu." Vẫn còn rất hoài nghi lúc đó, tôi nói: "Thế bác nghĩ gì ngay lúc này?" Và ông ấy trả lời: "Tôi nghĩ rằng người giàu luôn giữ lời cam kết, và cam kết của tôi là với cha cậu vừa rồi. Giờ thì mấy ông bạn đang đợi tôi, chào cậu". Dù ông ấy đã bỏ đi, những gì ông nói đã lắng lại trong tôi.

Không gì trôi chảy trong đời tôi khi đó, nên tôi nhận thức ra vấn đề và dồn nhiệt huyết vào việc nghiên cứu người giàu và họ suy nghĩ thế nào. Tôi học tất cả những gì có thể về hoạt động bên trong trí óc con người, nhưng tập trung hàng đầu vào tâm lý học liên quan đến tiền bạc và thành công. Tôi phát hiện rằng đó là sự thật: người giàu đúng là suy nghĩ khác người nghèo, thậm chí khác giới trung lưu. Tình cờ, tôi nhận ra những suy nghĩ của chính tôi đã kéo tôi lại, xa khỏi sự giàu có thế nào. Quan trọng hơn, tôi đã học được một số kỹ năng và phương pháp để có thể điều chỉnh trí óc mình sao cho tôi có thể suy nghĩ theo đúng cách như người giàu nghĩ.

Cuối cùng, tôi nói: "Tu luyện thế đủ rồi, hãy đưa chúng vào thử nghiệm" Tôi quyết định khởi đầu một việc kinh doanh mới. Tôi đã mở một trong những trung tâm rèn luyện sức khỏe đầu tiên ở Bắc Mỹ. Tôi không hề có tiền, nên đã phải vay 2000 đôla vào Visa card để triển khai việc kinh doanh. Tôi bắt đầu áp dụng những gì tôi học được bằng cách làm theo người giàu, cả trong nguyên tắc kinh doanh và trong suy nghĩ chiến lược. Điều đầu tiên tôi làm là cam kết thành công và tham gia cuộc chơi để thắng. Tôi thề tôi sẽ tập trung và sẽ không cân nhắc bỏ việc kinh doanh này trước khi tôi trở thành triệu phú hoặc hơn thế. Điều đó hoàn toàn khác so với các cố gắng của tôi trước đó, khi mà, vì tôi luôn suy nghĩ ngắn hạn nên luôn vô tình vướng víu vào những "cơ hội" khác hoặc vào những khó khăn ngoài lề.

Tôi cũng bắt đầu thử thách tinh thần mình mỗi khi tôi nghĩ về vấn đề tài chính một cách tiêu cực hay không hỗ trợ. Trước đó, tôi tin rằng trí óc tôi nói gì đều là đúng. Rồi tôi học được là trong nhiều trường hợp, trí óc tôi chính là cản trở đến thành công lớn nhất. Tôi chọn không suy nghĩ theo những cách không làm tôi tăng sức mạnh hướng tới thành công nữa. Tôi áp dụng từng nguyên tắc và tất cả những nguyên tắc đó bạn sẽ học trong cuốn sách này. Có hiệu quả không ư? Bạn ạ, có hiệu quả!

Việc kinh doanh của tôi đã thành công đến mức tôi đã mở thêm mười trung tâm trong chỉ có hai năm rưỡi. Rồi tôi bán lại một nửa cổ phần cho một công ty trong danh sách 500 Fortune với giá 1,6 triệu đô la.

Sau đó, tôi chuyển đến San Diego đầy nắng. Tôi dành vài năm để trau chuốt lại các chiến lược của mình rồi bắt đầu làm tư vấn kinh doanh cho từng người, từng người một. Tôi cho rằng điều đó khá hiệu quả vì họ liên tục mang bạn bè, đối tác, liên danh tới các buổi tư vấn của chúng tôi. Không lâu sau đó tôi đã đào tạo cho các nhóm mười, có khi hai mươi người cùng lúc.

Một khách hàng của tôi gợi ý rằng tôi có thể mở hẳn một trường học. Tôi cho rằng đó là ý tưởng hay, nên đã thực hiện. Tôi lập Trường Kinh doanh Thông minh Đường phố và dạy hàng nghìn người khắp bắc Mỹ về chiến lược kinh doanh “street-smart” để thành công nhanh.

Khi đi lại dọc ngang lục địa để thực hiện các khóa dạy của mình tôi để ý thấy một điều lạ: bạn có thể thấy hai người ngồi cạnh nhau trong một lớp, học chính xác cùng những nguyên tắc và chiến lược kinh doanh, một người sẽ dùng các công cụ đó và đi thẳng tới thành công. Nhưng bạn nghĩ chuyện gì sẽ xảy ra với người ngồi bên cạnh? Câu trả lời là: không nhiều!

Đó là khi mọi điều chỉ rõ rằng dù cho bạn có thể có công cụ tuyệt vời nhất thế giới trong tay, nhưng nếu bạn có lỗ rò rỉ trong “hộp dụng cụ” (cái đầu bạn, trí óc bạn), bạn vẫn sẽ có vấn đề. Vì vậy, tôi thiết kế một chương trình gọi là chuyên sâu về tư duy làm giàu (**Millionaire Mind Intensive**) dựa trên mục tiêu tinh thần nội tâm của thành công và tiền bạc. Khi tôi kết hợp mục tiêu tinh thần nội tâm (trí óc bạn) với các mục tiêu bên ngoài (những kỹ năng), thường là kết quả của mọi người đều tăng vọt vượt trần! Và đó là điều bạn sẽ học trong cuốn sách này: làm sao làm chủ được mục tiêu tinh thần của thành công và tiền bạc để chiến thắng các mục tiêu của tiền bạc – làm sao suy nghĩ giàu có để trở nên giàu có!

Mọi người thường hỏi tôi, thành công của tôi đến một lần hay liên tục. Tôi xin trả lời thế này: dùng chính xác những nguyên tắc tôi dạy, tôi đã thu được hàng triệu và hàng triệu đô la và tôi đã là nhiều-nhiều lần triệu phú. Dường như mọi đầu tư và kinh doanh của tôi đều tăng vọt. Một số người nói là tôi có “Bàn tay Midas”, tất cả những gì tôi tham gia đều biến thành vàng. Họ đúng, nhưng điều họ không nhận ra là có Bàn tay Midas chỉ đơn giản là cách nói khác của việc có kế hoạch tài chính trong tiềm thức thành công. Đó chính là điều bạn sẽ biết khi bạn học được các nguyên tắc và áp dụng chúng.

Khi vào đầu các khóa học Millionaire Mind của chúng tôi, tôi thường hỏi mọi người, “Bao nhiêu người trong số các bạn đến để học?” Đó là một câu hỏi bẫy bởi vì như tác giả John Billings đã nói, “Không phải cái chúng ta không biết ngăn chúng ta thành công; Chính cái chúng ta biết mà như không biết là cản trở lớn nhất của chúng ta”. Cuốn sách này không phải chủ yếu nói về việc học mà là về việc không được học! Việc bạn nhận ra cách bạn suy nghĩ và hành động bấy nay đã đưa bạn đến tình trạng chính xác của bạn hiện nay như thế nào, là rất quan trọng.

Nếu bạn rất giàu có và hạnh phúc, thật tuyệt. Nhưng nếu không, tôi xin mời bạn cân nhắc lại một số khả năng có thể không phù hợp với những gì bạn cho là đúng hoặc thậm chí chấp nhận được đối với bạn.

Mặc dù tôi đề nghị các bạn không tin những gì tôi nói và tôi muốn bạn thử lại các giả thiết đó trong chính cuộc sống của bạn, tôi sẽ yêu cầu bạn tin tưởng những ý tưởng bạn sẽ đọc. Không phải vì bạn quen biết tôi trực tiếp, mà vì hàng nghìn và hàng nghìn người đã thay đổi cuộc đời họ nhờ kết quả của các nguyên tắc trong cuốn sách.

Nói về sự tin tưởng, nó nhắc tôi nhớ đến một trong những câu chuyện yêu thích của tôi. Đó là về một người đàn ông đi trên vách đá và bất ngờ mất thăng bằng, trượt chân và ngã xuống. May mắn, anh ta kịp tỉnh táo bám vào mép đá, và treo lơ lửng ở đó. Anh ta bị treo ở đó, và cứ bị treo ở đó mãi, cuối cùng kêu lên: "Có ai trên đó có thể cứu tôi không?" Không có trả lời. Anh ta cứ gọi, và gọi mãi. Cuối cùng, có một giọng từ phía trên bầu trời vọng xuống trả lời: "Ông Trời đây. Tôi có thể giúp anh. Hãy thả tay ra và hãy tin tưởng." Tiếp theo bạn nghe thấy: "Có ai khác trên đó có thể giúp tôi không?"

Bài học thật đơn giản. Nếu bạn muốn tiến lên một nấc cao hơn trong cuộc sống, bạn phải sẵn sàng từ bỏ một số cách nghĩ và cách sống cũ để chấp nhận cái mới. Kết quả sẽ tự nó trả lời.

2. Kế hoạch thịnh vượng trong tâm thức bạn

PHẦN MỘT

KẾ HOẠCH THỊNH VƯỢNG TRONG TÂM THỨC BẠN

Chúng ta sống trong thế giới của những khái niệm đối lập nhau như lên và xuống, sáng và tối, nóng và lạnh, trong và ngoài, nhanh và chậm, phải và trái… Đây chỉ là một vài trong số hàng ngàn ví dụ thái cực đối lập nhau. Muốn cực này tồn tại thì bắt buộc cực kia phải tồn tại. Có thể nào mà chỉ có mặt phải mà không có mặt trái? Không thể.

Tương tự, nếu đã có những quy luật bên ngoài của đồng tiền thì ắt sẽ có những quy luật bên trong của nó. Những quy luật bên ngoài này bao gồm các lĩnh vực như: kiến thức kinh doanh, quản lí tiền tệ, và các chiến lược đầu tư. Những yếu tố này rất cần thiết. Song những quy luật bên trong cũng giữ vai trò quan trọng không kém. Cũng như người thợ mộc và các món dụng cụ của anh ta vậy. Có trong tay những dụng cụ tốt nhất đã là điều quan trọng, nhưng anh ta có phải là một người thợ mộc xuất sắc có thể sử dụng những dụng cụ một cách thành thạo hay không đó mới là điểm còn quan trọng hơn.

Tôi vẫn nói: "Cho dù bạn đã vào đúng vị trị thuận lợi và đúng thời điểm, nhưng như thế vẫn chưa đủ. Bạn còn phải là người hội tụ những yếu tố cần thiết, ở đúng vị trí thuận lợi và đúng thời điểm".

Vậy bạn là ai? Bạn suy nghĩ như thế nào? Niềm tin của bạn là gì? Thói quen và cá tính của bạn ra sao? Bạn thật sự cảm nhận như thế nào về bản thân? Bạn tự tin đến mức nào? Bạn có hoà hợp với những người xung quanh hay không? Bạn đặt niềm tin vào những người khác ở mức độ nào? Bạn có thực sự cảm thấy mình xứng đáng giàu

có? Khả năng hành động của bạn bất chấp nỗi sợ hãi, lo lắng, bất chấp sự khó khăn và không thuận tiện đến đâu? Bạn có thể hành động khi bạn không ở trong tâm trạng tốt? Sự thật là tính cách, cách tư duy và những niềm tin của bạn là một trong những yếu tố cơ bản quyết định mức độ thành công của bạn.
Một tác giả yêu thích của tôi, Stuart Wilde, đã nêu điều đó thế này: "Chìa khoá của sự thành công là phải biết huy động tất cả những nỗ lực của bạn; khi bạn làm vậy mọi người sẽ tự nhiên bị cuốn hút đến bạn. Và khi họ đến, hãy khiến họ tự trả tiền!"

<u>Qui tắc Thịnh vượng số 1:</u>
Thu nhập của bạn chỉ tăng trưởng đến giới hạn những gì bạn làm!

Tại sao Kế hoạch thịnh vượng trong tiềm thức lại đóng vai trò quan trọng?
Bạn đã bao giờ nghe câu chuyện về những người phát tài nhanh chóng chưa? Bạn đã từng sở hữu rất nhiều tiền của nhưng rồi lại trở nên trắng tay, hay có người dường như đã gặp các cơ hội tuyệt vời nhưng chính họ đã để cơ hội đó vuột khỏi kẽ tay không? Nếu chỉ quan sát từ bên ngoài thì sự thất bại ấy có vẻ như sự không may, một sự thoái trào trong kinh tế, một đối tác không nghiêm chỉnh, đại loại thế. Tuy nhiên, khi phân tích vấn đề từ bên trong, bạn sẽ nhận ra một điều hoàn toàn khác. Nguyên nhân sâu xa ở đây là nếu bạn chợt có trong tay một khoản tiền lớn trong khi trong thâm tâm bạn chưa hề sẵn sàng để đón nhận nó, có nguy cơ là tài sản của bạn chỉ tồn tại trong một thời gian ngắn mà thôi và bạn sẽ mất nó.
Phần lớn chúng ta không có đủ "năng lực bên trong" để tạo ra những khoản tài sản khổng lồ và giữ gìn chúng tồn tại qua những thách thức luôn tăng lên không ngừng vốn luôn song hành với sự thành công và giàu có. Cái đó, thưa các bạn, là nguyên nhân chính làm họ không giàu có.
Ví dụ phù hợp nhất là những người trúng xổ số. Nghiên cứu cho thấy hầu hết những người trúng số cuối cùng lại trở về tình trạng tài chính ban đầu, với số tiền mà họ có thể quản lý một cách thoải mái. Trong khi đó, điều ngược lại thường xảy ra với những nhà triệu phú tự tay làm nên cơ nghiệp. Khi các nhà triệu phú này bị mất tiền, họ thường nhanh chóng kiếm lại số tiền ấy. Và Donald Trump là một ví dụ điển hình nhất. Trump từng có hàng tỉ đô la trong tay, rồi ông bị phá sản rồi mất trắng. Vậy mà chỉ trong vài năm, ông đã kiếm lại được số tiền ấy và thậm chí còn nhiều hơn thế.
Tại sao sự diệu kỳ đó xảy ra? Bởi vì mặc dù một số triệu phú tự làm nên có thể mất tiền, họ không bao giờ mất thành tố quan trọng nhất đã đưa họ đến thành công: trí óc tư duy làm giàu của họ. Tất nhiên trong trường hợp Donald Trump, đó là cách tư duy của nhà tỷ phú. Bạn có biết Donald Trump không bao giờ chấp nhận mình chỉ là một triệu phú. Nếu Donald Trump có tài sản trị giá 1 triệu đô la, bạn nghĩ ông ấy sẽ cảm thấy thế nào về tình trạng tài chính đó? Phần lớn mọi người sẽ đồng ý rằng ông ta có lẽ sẽ cho rằng mình bị phá sản, xem đây là một thất bại tài chính!
Đó là do "nhiệt kế" tài chính của Donald Trump được cài đặt con số hàng tỉ chứ không phải hàng triệu. Trong khi đó, nhiệt kế tài chính của mọi người đều được cài đặt con số hàng ngàn, chứ không phải hàng triệu; thậm chí nhiệt kế tài chính của một số người chỉ được cài đặt con số hàng trăm, chứ không phải hàng nghìn; và vẫn có những nhiệt kế tài chính của một số người được đưa về dưới mức không. Họ cứ thế chịu đựng sự băng giá mà không hiểu căn nguyên đích thực gây nên tình trạng khốn khó của mình.
Thực tế là hầu hết chúng ta đều không đạt được khả năng cao nhất của mình. Phần lớn mọi người không thành công. Nghiên cứu chỉ ra rằng 80 phần trăm cá nhân sẽ không bao giờ có tự do tài chính theo cách họ muốn, và 80 phần trăm sẽ không bao giờ cho

rằng mình thật sự hạnh phúc. Lý do rất đơn giản. Phần lớn mọi người không ý thức được vấn đề. Họ dường như hơi buồn ngủ trong guồng quay. Họ làm việc và suy nghĩ trong mức độ …của cuộc sống – chỉ hoàn toàn dựa trên những gì họ có thể nhìn thấy. Họ sống hoàn toàn chỉ trong thế giới có thể nhìn thấy được.

Gốc rễ tạo nên Hoa trái

Hãy hình dung một cái cây. Chúng ta hãy giả định cây đó tượng trưng cho cuộc sống. Trên cây đó có hoa trái. Trong cuộc sống, hoa trái đó gọi là thành quả mà chúng ta đạt được. Chúng ta nhìn vào giỏ hoa trái (thành quả của chúng ta), và cảm thấy không hài lòng; số hoa trái ấy còn quá ít, chúng quá nhỏ bé hoặc hương vị không thơm ngon. Vậy chúng ta dự định sẽ làm gì? Phần lớn chúng ta sẽ tập trung chú ý vào hoa trái, vào kết quả của chúng ta. Nhưng cái gì thực sự tạo nên hoa trái đó? Đó chính là hạt giống và gốc rễ đã tạo nên hoa trái.
Như vậy là cái nằm dưới mặt đất tạo nên những cái trên mặt đất. Là cái vô hình tạo nên cái hữu hình. Điều đó có nghĩa gì? Có nghĩa là, nếu bạn muốn thay đổi hoa trái, bạn phải thay đổi gốc rễ trước đã. Nếu bạn muốn thay đổi cái hữu hình trước hết bạn phải thay đổi cái vô hình.

<u>Quy tắc Thịnh vượng số 2:</u>
Nếu bạn muốn thay đổi hoa trái, bạn phải thay đổi gốc rễ trước đã.
Nếu bạn muốn thay đổi cái hữu hình, trước hết bạn phải thay đổi cái vô hình.

Tất nhiên, một số người nói rằng nhìn thấy mới tin tưởng được. Câu hỏi tôi dành cho những người đó là “Tại sao bạn phải trả hóa đơn tiền điện?” Mặc dù bạn không thể nhìn thấy điện năng, bạn có thể nhận ra và sử dụng năng lượng của nó. Nếu bạn còn nghi nghờ sự tồn tại của nó, hãy gí ngón tay bạn vào ổ cắm điện, và tôi sẽ đảm bảo rằng sự hoài nghi của bạn sẽ biến mất ngay.
Theo kinh nghiệm của tôi, điều bạn không nhìn thấy trong thế giới này có sức mạnh lớn hơn nhiều bất kỳ điều gì bạn có thể nhìn thấy. Bạn có thể đồng ý hay không với câu tuyên bố này, nhưng liên quan đến những gì bạn làm, đừng quên áp dụng nguyên tắc này trong cuộc sống của bạn, nếu không bạn sẽ bị tổn hại. Tại sao? Bởi vì bạn đi ngược với qui luật của tự nhiên, nơi những gì dưới mặt đất tạo ra những gì trên mặt đất, nơi những gì vô hình tạo nên những cái hữu hình.
Là con người, chúng ta là một phần của tự nhiên, không phải trên nó. Hệ quả là, khi chúng ta tuân theo quy luật của tự nhiên và tập trung vào gốc rễ – thế giới tinh thần bên trong chúng ta – cuộc sống của chúng ta sẽ trôi chảy, hòa thuận. Khi chúng ta không theo qui luật tự nhiên, cuộc sống sẽ có lắm thác ghềnh.
Trong mỗi cánh rừng, mỗi trang trại, mỗi khu vườn trên trái đất, cái bên dưới nền đất đều tạo ra cái bên trên. Đó là lý do tại sao tập trung chú ý của bạn vào hoa trái là vô ích. Bạn không thể thay đổi hoa trái đã đơm kết trên cây. Tuy nhiên, bạn có thể thay đổi hoa trái của ngày mai. Nhưng để làm điều đó, bạn phải đào xuống dưới đất và làm khỏe bộ rễ.

Bốn Cung – BỐN THẾ GIỚI
của Con người

Thế giới
MENTAL – TÂM LINH

Thế giới
EMOTION – CẢM XÚC
Thế giới
SPIRITUAL – TINH THẦN
Thế giới
PHISICAL – VẬT CHẤT

Một trong những điều quan trọng nhất bạn cần biết là chúng ta không chỉ sống trong thế giới thực tại này. Chúng ta hiện đang sống trong ít nhất bốn thế giới khác nhau cùng một lúc, đó là: thế giới Vật chất, thế giới Tinh thần, thế giới Cảm xúc và thế giới Tâm linh.
Tuy nhiên, có rất ít người nhận ra rằng thế giới vật chất chỉ là hệ quả, là dấu vết của ba thế giới còn lại.
Ví dụ, giả thiết bạn vừa viết một lá thư trên máy tính của mình. Bạn nhấn vào phím in và lá thư sẽ chạy ra khỏi máy in của bạn. Bạn nhìn vào bản in và phát hiện một lỗi đánh máy. Thế là bạn vớ lấy cục tẩy và xóa nó trên tờ giấy. Sau đó bạn nhấn phím in một lần nữa và lại xuất hiện lỗi đánh máy cũ.
Lạ quá, sao lại có thể như thế này được chứ? Bạn vừa tẩy nó đi rồi mà! Lần này bạn lấy một cục tẩy lớn hơn rồi chà sát mạnh hơn và lâu hơn. Bạn lại nhấn phím in và lại xuất hiện một lần nữa! Bạn thốt lên vì sững sờ pha lẫn kinh ngạc "có chuyện gì thế này? Hay là mình bị hoa mắt?".
"Chuyện" ở đây là bạn không thể thật sự thay đổi vấn đề nếu chỉ sửa chữa "sản phẩm in ra" tức là thế giới vật chất; mà bạn chỉ có thể thay đổi "chương trình in", tức là thế giới tâm linh, cảm xúc và tinh thần.

Tiền bạc là kết quả, của cải là kết quả, sức khỏe là kết quả, bệnh tật là kết quả đến cân nặng cũng là kết quả của chế độ dinh dưỡng và lối sống của bạn. Chúng ta sống trong một thế giới nhân quả.

<u>Quy tắc Thịnh vượng số 3:</u>
Tiền bạc là kết quả, của cải là kết quả, sức khỏe là kết quả, bệnh tật là kết quả đến cân nặng cũng là kết quả của chế độ dinh dưỡng và lối sống của bạn. Chúng ta sống trong một thế giới nhân quả.

Bạn đã từng nghe ai đó nói không có tiền là một vấn đề? Giờ bạn hãy nghe: Không có tiền không phải và không bao giờ là vấn đề cả! Việc không có tiền chỉ là dấu hiệu, triệu chứng của điều gì đó đã xảy ra bên dưới hiện tượng đó.
Không có tiền là hiệu quả, nhưng cái gì là nguyên nhân gốc rễ? Nó nhắc lại điều đó: cách duy nhất để thay đổi thế giới bên ngoài là thay đổi thế giới bên trong.
Dù những thành quả mà bạn gặt hái được có thế nào đi chăng nữa, dù nhiều hay ít, tốt hay xấu, tích cực hay tiêu cực, thì bạn hãy luôn nhớ rằng thế giới bên ngoài chỉ là một hình ảnh phản chiếu của thế giới bên trong**<u>. Nếu cuộc sống bên ngoài của bạn không suôn sẻ thì đó chính là do cuộc sống nội tâm của bạn chưa được suôn sẻ</u>**. Chỉ đơn giản vậy.

Lời tuyên bố: Công cụ bí mật đầy sức mạnh để thay đổi

Trong các khóa học chúng tôi sử dụng các kỹ thuật phối hợp cho phép bạn học nhanh hơn và nhớ nhiều hơn những điều được học. Chìa khóa là sự "tham gia". Cách tiếp cận của chúng tôi dựa theo câu nói xưa: "Những gì bạn nghe thấy, bạn sẽ quên; những

gì bạn nhìn thấy, bạn sẽ nhớ; những gì bạn làm, bạn sẽ hiểu".
Vì vậy tôi yêu cầu bạn mỗi lần bạn đọc đến cuối mỗi Qui tắc Thịnh vượng cơ bản của cuốn sách, hãy đưa tay lên ngực trái, rồi nói một lời tuyên bố, rồi chỉ lên đầu bạn bằng ngón tay trỏ và thực hiện một tuyên bố khác. Lời tuyên bố gì? Đó chỉ là một sự khẳng định tích cực và chính thức một việc mà bạn sẽ thực hiện, một cách mạnh mẽ, rõ rang và kiên quyết.
Tại sao những lời tuyên bố là công cụ giá trị như vậy? Bởi vì tất cả được tạo ra bởi một thứ: năng lượng. Toàn bộ năng lượng luôn chuyển động theo những tần suất và dao động. Vì vậy, mỗi tuyên bố bạn thực hiện đều mang theo tần số dao động của nó. Khi bạn nói to lên lời tuyên bố, năng lượng sẽ rung động qua khắp từng tế bào cơ thể bạn, và vì cơ thể bạn bị tác động, lúc đó bạn có thể cảm thấy sự cộng hưởng đặc biệt của nó. Những tuyên bố không chỉ gửi những thông điệp đặc biệt vào vũ trụ, chúng còn gửi một thông điệp mạnh mẽ vào tiềm thức của bạn.
Sự khác biệt giữa lời tuyên bố với lời khẳng định khá nhỏ, nhưng rất mạnh mẽ. Định nghĩa của lời khẳng định là "một sự tuyên bố tích cực giả định rằng mục tiêu bạn muốn đạt được đã xảy ra". Định nghĩa của lời tuyên bố là "một sự khẳng định chính thức" một quyết tâm thực hiện một hay hàng loạt hành động để đạt được một tình trạng thay đổi nào đó".
Một lời khẳng định nói rằng mục tiêu đã được thực hiện. Tôi không điên khùng đến mức cứ thường xuyên khẳng định những điều chưa có thực, có một tiếng nói cứ thì thầm nhắc tôi trong đầu: "Điều đó không thật, điều đó là bịa".
Mặt khác, một lời tuyên bố không nói điều gì không có thật, nó chỉ nói rằng chúng ta có ý định làm một việc gì đó hay là một điều gì đó. Đó là vị trí mà tiếng nói thì thầm trong ta có thể ủng hộ ta, bởi vì chúng ta không bắt đầu làm điều đó ngay bây giờ, mà đó là một dự định của ta cho tương lai.
Lời tuyên bố, theo định nghĩa, cũng là chính thức. Đó là một cam kết chính thức của năng lượng gửi vào vũ trụ và thông suốt qua cơ thể bạn.
Một từ khác quan trọng trong định nghĩa trên là hành động. Bạn phải thực hiện mọi hành động cần thiết để làm cho dự định của bạn thành hiện thực.
Tôi khuyên rằng bạn thực hiện lời tuyên bố một cách mạnh mẽ hàng ngày vào mỗi buổi sáng và buổi tối. Thực hiện tuyên bố khi nhìn vào gương sẽ làm cho việc này càng hiệu quả hơn.
Bây giờ tôi phải thú thực rằng khi lần đầu nghe được những điều trên tôi đã nói: "Không đời nào! Cái kiểu tuyên bố này với tôi thật là ngớ ngẩn". Nhưng bởi vì tôi là kẻ tay trắng khi đó, nên tôi đã quyết, "Cũng chẳng sao cả, nó không có thể hại gì", và đã bắt đầu thực hiện chúng. Bây giờ tôi đã giàu có, và không có gì là bất ngờ nữa khi tôi tin rằng những lời tuyên bố đã rất hiệu quả.
Nói cách khác, tôi thà rằng mình là kẻ rất ngớ ngẩn và rất giàu có hơn là người rất tỉnh táo và không có gì cả. Còn bạn thì sao?

Lời tuyên bố:
"Thế giới nội tâm của tôi tạo ra thế giới bên ngoài của tôi."
Rồi đưa tay chạm lên đầu và nói:
"Tôi có Tư Duy Triệu Phú".

3. Kế hoạch thịnh vượng trong tâm thức bạn là gì và kế hoạch đó đã hình thành như thế nào?

Khi xuất hiện trên đài phát thanh hay truyền hình, tôi nổi tiếng vì thường đưa ra lời khẳng định sau: **"Hãy cho tôi năm phút, tôi có thể tiên đoán tương lai tài chính cho cả cuộc đời còn lại của bạn".**
Bằng cách nào? Qua một cuộc trò chuyện ngắn, tôi có thể xác định được cái gọi là "kế hoạch tài chính và thành công trong tâm thức" của bạn. Mỗi chúng ta đều có kế hoạch tài chính và thành công được cài sẵn trong tiềm thức. Và bản kế hoạch đó, hơn mọi thứ khác và hơn tất cả những thứ khác kết hợp lại sẽ quyết định cái đích tài chính của cuộc đời bạn.
Kế hoạch tài chính và thành công trong tâm thức là gì? Tương tự như đối với một ngôi nhà, bản thiết kế của ngôi nhà chính là kế hoạch thành công của ngôi nhà đó. Cũng theo cách đó, kế hoạch tài chính trong tâm thức bạn đơn giản là chương trình được cài đặt trước về cách sống liên quan đến tiền bạc của bạn.
Tôi muốn giới thiệu với bạn một công thức tối quan trọng. Công thức này quyết định cách bạn sẽ tạo ra cuộc sống và thành công của mình. Nhiều vị giáo sư đáng kính trong lĩnh vực nghiên cứu tiềm năng con người đã và đang sử dụng công thức này làm nền tảng cho những bài giảng của họ. Được gọi là Quá trình Hiển hiện, công thức đó có dạng như sau:
T => F => A = R
Suy nghĩ => Cảm xúc => Hành động => Kết quả

<u>Qui tắc Thịnh vượng số 5:</u>
Suy nghĩ sinh ra Cảm xúc, Cảm xúc đưa đến Hành động, Hành động tạo ra Kết quả.

Kế hoạch tài chính trong tâm thức bao gồm một sự kết hợp những suy nghĩ, những cảm xúc, và những hành động của bạn trong lĩnh vực tiền bạc.
Vậy Kế hoạch tài chính trong tâm thức của bạn hình thành như thế nào? Câu trả lời rất đơn giản. Kế hoạch tài chính trong tâm thức của bạn bao gồm chủ yếu là những thông tin và lập trình bạn nhận được trong quá khứ, và đặc biệt trong tuổi thơ của bạn.
Những ai đã là cơ sở cơ bản của sự lập trình hay ra điều kiện đó? Đối với phần lớn chúng ta, danh sách đó bao gồm cha mẹ, anh chị em, bạn bè, những nhân vật có uy tín, thầy cô giáo, phương tiện thông tin đại chúng, lãnh đạo tôn giáo, văn hóa của bạn, và đó chỉ là một vài tên trong danh sách.
Hãy bàn một chút về khía cạnh văn hóa. Có phải mỗi nền văn hóa có một cách suy nghĩ và xử lý các vấn đề tiền bạc, trong khi nền văn hóa khác có cách tiếp cận vấn đề hoàn toàn khác? Bạn có nghĩ một đứa trẻ vừa sinh ra đã có sẵn thái độ, cảm nhận về tiền bạc, hay bạn tin rằng đứa trẻ được dạy cách xử lý tiền bạc? Chắc chắn là như vậy rồi. Mọi đứa trẻ đều được dạy cách tư duy và hành động liên quan đến tiền bạc.
Những sự ràng buộc đó là có thật với bạn, với tôi, với tất cả. Ngay từ khi còn nhỏ, chúng ta đã được dạy cách suy nghĩ và hành động những vấn đề liên quan đến tiền. Những lời chỉ dạy đó dần trở thành phản xạ vô điều kiện và điều khiển bạn suốt cả cuộc đời. Tất nhiên, trừ khi bạn chủ động can thiệp và điều chỉnh các "hồ sơ tài chính" trong trí óc mình. Đây chính là những gì mà chúng ta sẽ thực hiện trong cuốn sách này, cái chúng tôi làm với hàng nghìn người hàng năm, với cấp độ sâu hơn và mức độ bền vững hơn tại các khóa học Suy nghĩ Làm giàu.
Như đã đề cập ở trên rằng suy nghĩ quyết định cảm giác, cảm giác đưa đến hành động và hành động tạo ra kết quả. Thế nên ở đây nảy ra một câu hỏi khá thú vị: Suy nghĩ của bạn xuất phát từ đâu? Tại sao bạn lại suy nghĩ khác người ngồi ngay bên cạnh mình?
Suy nghĩ của bạn bắt nguồn từ "hồ sơ thông tin" bạn có trong những ngăn lưu trữ của

trí não bạn. Vậy những thông tin này đến từ đâu? Thông tin này xuất phát từ những lập trình của bạn đã được định hình trong quá khứ. Đúng thế, những khuôn mẫu quá khứ quyết định từng suy nghĩ lóe lên trong trí óc bạn. Do đó, nó thường được nhắc đến như là những suy nghĩ có điều kiện.
Để thể hiện điều này, chúng ta có thể bổ sung "Quá trình Hiển hiện" trên như sau:

P => T => F => A => R
Quá khứ=> Suy nghĩ=> Cảm xúc=> Hành động => Kết quả

Lập trình quá khứ của bạn tạo ra các suy nghĩ của bạn, suy nghĩ tạo ra những cảm xúc của bạn, cảm xúc tạo nên những hành động của bạn, và hành động tạo nên những kết quả của bạn.
Vì vậy, giống như ta có thể làm với máy tính cá nhân, bằng cách sửa đổi việc lập trình bạn đã đi một bước tiến quan trọng để thay đổi kết quả của mình.
Thế giới quan của chúng ta được áp đặt như thế nào? Cách thức tư duy của chúng ta về mọi lĩnh vực trong cuộc sống, kể cả về tiền bạc, được định hình một cách áp đặt trong quá khứ theo ba cách chính sau đây:
Thông qua lời nói: Bạn đã nghe được gì khi còn nhỏ?
Làm theo khuôn mẫu: Bạn đã nhìn thấy gì khi còn nhỏ?
Sự kiện cá nhân cụ thể: Bạn đã trải nghiệm những gì khi còn nhỏ?
Hiểu rõ ba yếu tố khuôn mẫu định hình cách tư duy trên là điều vô cùng quan trọng, vì thế bạn hãy dành thời gian để suy nghĩ và nghiên cứu chúng thật tỉ mỉ, chi tiết.
Trong Phần I của cuốn sách này, bạn sẽ tìm hiểu cách định hình cách tư duy của mình để vươn đến sự giàu có và thành công.

4. Yếu tố định hình suy nghĩ thứ nhất: Qua lời nói

Trước tiên, chúng ta sẽ cùng tìm hiểu về quá trình định hình cách suy nghĩ thông qua những điều nghe thấy. Từ nhỏ đến khi trưởng thành bạn đã nghe thấy những gì về tiền bạc, thành công và người giàu?
Có phải bạn đã từng nghe những câu như:
• Tiền bạc là nguồn gốc của mọi tội lỗi;
• Hãy dành dụm phòng khi túng thiếu;
• Người giàu rất tham lam;
• Người giàu hay phạm pháp;
• Giàu là tội lỗi;
• Phải làm việc nặng nhọc mới có tiền;
• Tiền không phải từ trên trời rơi xuống;
• Bạn không thể vừa giàu vừa có lý tưởng;
• Tiền không thể mua được hạnh phúc;
• Người có tiền nói gì cũng được;
• Tiền của không bao giờ được xem là đủ;
• Người giàu sẽ càng giàu và người nghèo ngày càng nghèo;
• Cái đó không phải cho chúng ta;
• Không phải ai cũng giàu được;
• Giàu không bao giờ là đủ;
• Và nổi tiếng nhất là: Chúng ta không thể mua được cái đó!
Khi còn ở nhà, mỗi khi tôi hỏi cha để xin ông tiền, tôi sẽ nghe thấy ông hét toáng: "Thân tao làm bằng tiền chắc?" Tôi đùa lại: "Con ước là như vậy. Con sẽ lấy một cánh tay, một bàn tay thôi, thậm chí là một ngón tay thôi." Những lúc như vậy, ông

không bao giờ cười lấy một lần.
Khúc mắc chính là ở chỗ này. Tất cả những câu nói liên quan đến tiền bạc mà bạn nghe từ khi còn nhỏ vẫn đọng lại trong tiềm thức của bạn, là một phần của kế hoạch tài chính trong tâm thức và chính là cái đang điều khiển cuộc sống tài chính bạn.
Những khuôn mẫu định hình cách suy nghĩ qua lời nói có sức mạnh cực kỳ lớn. Ví dụ, khi con trai tôi, Jesse, lên ba, nó chạy đến gặp tôi và hồ hởi nói: "Cha, chúng ta hãy đi xem phim Ninza Rùa. Nó đang được diễn gần nhà ta." Suốt đời, tôi không thể tưởng tượng được con rùa đó lại có thể đi vạn dặm như vậy. Vài giờ sau tôi có câu trả lời từ một quảng cáo trên TV có đoạn kết: "Hiện đang diễn tại nhà hát gần nhà bạn".
Một ví dụ khác về sức mạnh của việc định hình suy nghĩ thông qua lời nói là vấn đề chi tiêu của Stephen, một trong những người tham dự khóa học của tôi. Stephen không có khó khăn trong việc kiếm tiền, nhưng luôn khó khăn trong việc giữ tiền. Vào thời điểm tham dự khóa học, mỗi năm Stephen kiếm được hơn 800.000 đô la và đã có thu nhập như thế chín năm liền. Thế nhưng anh cứ phung phí, cho mượn hoặc mất, hoặc đầu tư sai lầm hết. Dù là lý do nào thì kết quả là tài sản của anh ta dành dụm được rất ít, chính xác là zero!
Stephen nhớ lại lúc anh còn nhỏ, lúc nào mẹ anh cũng bảo: "Những người giàu rất tham lam. Người giàu luôn kiếm tiền trên mồ hôi nước mắt của người nghèo. Con chỉ nên kiếm đủ tiền thôi, chứ nếu nhiều tiền hơn thì con cũng sẽ trở thành con heo như họ thôi."
Không cần phải là nhà thông thái để nhận ra chuyện gì đã xảy ra trong tiềm thức của Stephen. Không ngạc nhiên rằng anh ta đã phá sản. Anh ta đã được định hình suy nghĩ thông qua niềm tin của bà mẹ rằng người giàu rất tham lam. Vì thế, trí óc anh ta đã kết nối người giàu với sự tham lam, tức là với cái xấu. Vì không muốn là người xấu, anh ta trong tiềm thức đã không thể là người giàu.
Stephen rất yêu mẹ và không muốn làm bà thất vọng. Thông thường, dựa trên những niềm tin của bà, nếu anh ta trở nên giàu có, bà sẽ không tán thành. Vì vậy, việc duy nhất anh có thể làm là tống khứ đi thật nhanh bất kì khoản tiền nào vượt mức "vừa đủ xài" để khỏi trở thành một "con heo"!
Vâng, bạn có thể cho rằng, việc chọn lựa giữa trở nên giàu có hay được mẹ hay bất kỳ ai chấp nhận, phần lớn chúng ta sẽ chọn việc trở nên giàu có. Nhưng không, không hề có khả năng đó! Trí óc chúng ta đơn giản là không hoạt động theo cách đó. Chắc chắn là sự giàu có mới là sự lựa chọn logic, hợp lý. Nhưng khi tiềm thức bạn phải lựa chọn giữa một bên là những cảm xúc đã bám rễ sâu xa và một bên là tính hợp lý, thì cảm xúc hầu như bao giờ cũng thắng.

Qui tắc Thịnh vượng số 6:
Khi tiềm thức phải lựa chọn giữa một bên là những cảm xúc đã bám rễ sâu xa và một bên là tính hợp lý thì hầu như cảm xúc bao giờ cũng thắng.

Trở lại câu chuyện của chúng ta. Trong chưa tới mười phút áp dụng các kỹ thuật thực hành cực kỳ hiệu quả, kế hoạch tài chính trong tâm thức của Stephen đã hoàn toàn thay đổi. Chỉ hai năm sau, anh ta trở thành triệu phú.
Tại khóa học, Stephen bắt đầu hiểu ra rằng những niềm tin tai hại kia là của mẹ anh, hình thành từ những lập trình quá khứ của bà, chứ không phải của anh. Thế là chúng tôi đi xa hơn nữa, giúp anh xây dựng một chiến thuật cá nhân sao cho anh không mất sự tán thành của mẹ nếu anh ta giàu có. Điều đó khá đơn giản.
Biết mẹ rất thích Hawaii, Stephen liền mua một căn nhà ngay bên bờ biển Maui và đưa mẹ tới đó nghỉ suốt mùa đông. Bà như được ở trên thiên đường, nên anh cũng thế. Đầu tiên, bà thật sự vui mừng khi anh trở nên giàu có và bà tự hào khoe với mọi

người về sự hiểu thảo và giàu có của anh. Tiếp theo, anh không còn phải lo cho bà suốt sáu tháng mỗi năm. Thật tuyệt!
Trong cuộc đời mình, sau sự khởi đầu chậm chạp, tôi cũng đã bắt đầu kinh doanh khá hơn, nhưng không bao giờ kiếm được tiền từ chứng khoán. Khi đã biết về kế hoạch tài chính trong tâm thức, tôi nhớ ra khi tôi còn bé hàng ngày sau giờ làm việc cha tôi thường ngồi bên bàn ăn với tờ báo kiểm tra những trang chứng khoán, cha tôi hay đấm nắm tay lên bàn và kêu: 'Những cổ phiếu chết tiệt!" Rồi ông dành nửa giờ sau đó phàn nàn về những hệ thống ngu xuẩn của thị trường chứng khoán, và rằng ông có cơ hội kiếm tiền dễ hơn trong các sòng bạc ở Las Vegas.
Bây giờ, khi bạn hiểu sức mạnh của sự định hình cách suy nghĩ qua lời nói, bạn có thấy không ngạc nhiên khi tôi không kiếm được xu nào từ chứng khoán? Tôi đã được lập trình để thất bại, được lập trình một cách vô thức để chọn sai cổ phiếu, với giá sai và vào sai thời điểm. Tại sao ư? Vì trong vô thức khi đánh giá cổ phiếu, kế hoạch trong tiềm thức của tôi đã chọn: những cổ phiếu chết tiệt!
Tất cả những gì tôi có thể nói là, bằng cách đào xới hết lên khu vườn tài chính trong tâm thức mình, tôi bắt đầu nhận được nhiều những hoa trái không ngờ! Ngay sau ngày tôi điều chỉnh tâm thức bản thân, những cổ phiếu tôi chọn bắt đầu vọt lên, và tôi tiếp tục thành công trong chứng khoán cho đến hôm nay. Điều đó có vẻ rất lạ, nhưng khi bạn thực sự hiểu bản kế hoạch tài chính trong tâm thức hoạt động thế nào, điều đó hoàn toàn có lý.
Tiềm thức chi phối suy nghĩ của bạn. Suy nghĩ của bạn chi phối những quyết định của bạn, và những quyết định chi phối những hành động của bạn, và cuối cùng hành động chi phối thành quả của bạn.
Có bốn yếu tố chính tạo ra sự thay đổi, trong đó bất kỳ yếu tố nào cũng đều rất thiết yếu cho việc lập trình lại kế hoạch tài chính trong tâm thức của bạn. Những yếu tố này rất đơn giản nhưng hiệu quả vô cùng lớn lao.
• **Yếu tố đầu tiên là sự Nhận thức**: Bạn chỉ có thể thay đổi thứ mà bạn biết chắc nó đang tồn tại.
• **Yếu tố thứ hai là sự Hiểu biết**: Khi hiểu được "cách suy nghĩ của mình" bắt đầu từ đâu, bạn sẽ nhận ra rằng nó được định hình từ những yếu tố bên ngoài.
• **Yếu tố thứ ba là Sự tách biệt**: Một khi nhận ra "cách suy nghĩ" này không phải của mình, bạn có thể tách bản thân ra khỏi chúng trong thực tại và lựa chọn xem có nên giữ lại chúng hay bỏ chúng đi – dựa vào việc bạn là ai hôm nay, và bạn đang ở đâu, và bạn muốn ở đâu ngày mai. Bạn có thể quan sát cách suy nhĩ đó và xem xét nó theo thực chất của nó. Chính cái "hồ sơ" thông tin được lưu trữ trong tâm trí bạn từ rất lâu rồi có thể không còn phù hợp hay không còn giá trị đối với bạn nữa?
• **Yếu tố thứ tư để thay đổi là Định hình lại suy nghĩ**: Chúng ta sẽ đề cập đến quá trình này trong Phần II của cuốn sách, nơi tôi sẽ giới thiệu những "hồ sơ trong tâm trí" tạo nên sự giàu có và thành công.
Có thể bạn muốn đi xa hơn nữa, tôi mời bạn tham dự khóa học Millionaire Mind Intensive, ở đó bạn sẽ được hướng dẫn thực hiện hàng loạt những kỹ năng thực tế rất hiệu quả để cài đặt lại bền vững kế hoạch tài chính trong tiềm thức của bạn lên cấp độ cho phép trí óc bạn luôn hỗ trợ và xây dựng thành công của bạn.

Các yếu tố của sự hỗ trợ liên tục và đều đặn cũng rất quan trọng để cho phép sự thay đổi xảy ra, nên chúng tôi có món quà nhỏ khác để giúp bạn. *Khi bạn vào trang* ***http://cashflowclub.com.vn/freemmbook/*** *và nhấn vào* ***"FREE BOOK BONUSES"****, bạn có thể đăng ký* ***"Suy nghĩ Thịnh Vượng hàng tuần"****. Cứ bảy ngày bạn sẽ nhận được một bài học giá trị có thể hỗ trợ bạn đi đến thành công.*

Hiện giờ, chúng ta hãy trở về cuộc thảo luận về sự định hình cách suy nghĩ thông qua lời nói và các bước mà bạn có thể làm ngay để bắt đầu điều chỉnh lại kế hoạch tài chính trong tâm thức của mình.

Các bước tạo ra sự thay đổi
thông qua việc định hình suy nghĩ bằng lời nói

Nhận thức: Viết ra tất cả các câu nói có liên quan đến tiền bạc hay sự sung túc, giàu có và người giàu mà bạn từng nghe được từ khi còn nhỏ.
Hiểu biết: Viết ra mức độ tin tưởng của bạn vào những câu nói này và đánh giá xem chúng đã tác động như thế nào đến đời sống tài chính của bạn hiện nay.
Tách biệt: Bạn có thể nhận ra rằng những cách suy nghĩ đó chỉ là biểu hiện của những điều bên ngoài mà bạn đã học được và chúng không phải là quan điểm của bạn, không phải là chính con người bạn? Bạn có thể thấy rằng ngay lúc này đây bạn hoàn toàn có cơ hội lựa chọn để thay đổi?
Tuyên bố: Hãy đặt tay lên ngực trái và nói to:
"Những điều người khác nói với tôi về vấn đề tiền bạc không nhất thiết đúng. Tôi sẽ chọn cho mình những cách suy nghĩ mới có thể giúp tôi có được hạnh phúc và thành công."
Hãy đặt tay lên trán bạn và nói:
"Tôi có Tư duy Thành công!"

5. Yếu tố định hình suy nghĩ thứ hai: Làm theo khuôn mẫu

Cách thứ hai để suy nghĩ của chúng ta được định hình là làm theo khuôn mẫu, hay bắt chước. Cha mẹ và những người có ảnh hưởng lên bạn yêu thích hay căm ghét gì trong lĩnh vực liên quan đến tiền bạc trong khoảng thời gian bạn đang lớn? Ai trong cha mẹ bạn hay cả hai đều quản lý tốt tiền bạc hoặc họ không biết quản lý tiền bạc? Họ là những người tiết kiệm hay có thói quen chi tiêu nhiều? Họ là những nhà đầu tư khôn ngoan hay không hề quan tâm đến lĩnh vực này? Họ là những người chấp nhận mạo hiểm hay những người bảo thủ? Tiền bạc luôn có sẵn trong nhà bạn hay thất thường? Tiền bạc có dễ đến trong nhà bạn hay nó đến rất khó khăn? Tiền bạc có là nguồn vui trong nhà bạn hay là nguyên nhân của những tranh cãi cay đắng?
Tại sao những thông tin này lại quan trọng như vậy? Có lẽ bạn đã nghe câu này: "Bắt chước như khỉ". Vâng, con người cũng không khác là bao. Khi còn là những đứa trẻ, chúng ta đã học hỏi hầu như mọi thứ từ thế giới xung quanh bằng cách bắt chước. Mặc dù phần lớn chúng ta không thích công nhận điều này, nhưng đó hoàn toàn là sự thật trần trụi trong câu châm ngôn cổ: "Quả táo không rơi quá xa gốc cây táo".
Tôi nhớ câu chuyện về một phụ nữ rán thịt chuẩn bị cho bữa tối luôn bằng cách cắt bớt một chút ở hai đầu miếng thịt. Trông thấy vậy, người chồng tỏ ra ngạc nhiên và hỏi nguyên nhân tại sao cô lại làm như thế. Cô đáp: "Đó là cách mẹ em vẫn thường làm". Tình cờ hôm ấy mẹ cô đến ăn tối, và họ hỏi bà tại sao bà cắt đi hai đầu của miếng thịt trước khi cho vào chảo rán. Bà mẹ đáp: "Bà ngoại các con vẫn làm như vậy". Thế là họ quyết định gọi điện cho bà ngoại để hỏi tại sao. Trả lời của bà ngoại? "Bởi vì cái chảo của bà quá nhỏ!"
Điểm đáng lưu ý ở đây là nói chung, chúng ta hay có xu hướng trở nên giống hệt cha hoặc mẹ mình, hoặc là sự kết hợp của cả hai trong lĩnh vực tiền bạc.
Ví dụ, cha tôi là một doanh nhân. Ông làm trong lĩnh vực xây dựng. Ông tham gia

thực hiện những công trình xây dựng cỡ khoảng từ một tá đến khoảng một trăm ngôi nhà cho một dự án. Mỗi công trình ngốn một khoản đầu tư khổng lồ. Cha tôi thường phải dồn hết mọi thứ ông có và còn phải vay nặng lãi thêm từ ngân hàng cho đến khi những ngôi nhà được bán hết và tiền mặt chảy về suôn sẻ. Vì vậy, trong khoảng thời gian bắt đầu mỗi công trình, chúng tôi thường không có tiền và thường ngập "đến cổ" trong nợ nần.

Bạn có thể hình dung, trong những thời gian đó cha tôi thường không trong tâm trạng vui vẻ lắm, cũng như không giữ thái độ hào phóng như bình thường ông vốn thế nữa. Nếu tôi hỏi xin tiền ông để mua bất cứ thứ gì dù chỉ vài xu, câu trả lời thông thường của ông là: "Tôi là gì hả, người tôi làm bằng tiền chắc?" hoặc "Con có điên không đấy?". Tất nhiên, tôi không được xu nào, nhưng cái mà tôi cảm nhận được là ánh mắt "Đừng bao giờ nghĩ đến việc xin tiền nữa". Tôi chắc là các bạn cũng biết điều đó.

Kịch bản đó thường kéo dài một hoặc hai năm cho đến khi những căn nhà cuối cùng cũng được bán hết. Khi đó, chúng tôi quay cuồng trong vui sướng. Hoàn toàn nhanh đến bất ngờ, cha tôi trở nên khác hẳn. Ông thật hạnh phúc, dễ thương, và cực kỳ hào phóng. Ông có thể đến và hỏi xem tôi có cần tiền không. Tôi chỉ muốn "trả" ông ánh mắt nọ, nhưng tôi đã không dại dột đến vậy nên chỉ nói, "Vâng, cảm ơn cha", và sáng mắt lên.

Cuộc sống thật tuyệt vời… cho đến khi ngày đó đến, khi cha tôi trở về nhà và thông báo, "Tôi tìm thấy miếng đất tốt. Chúng ta sẽ lại xây nhà." Tôi trả lời theo phản xạ tự nhiên: "Tuyệt, thưa cha, chúc may mắn", nhưng tim tôi chìm xuống, biết rằng những ngày gian khó lại bắt đầu.

Công thức đó kéo dài từ khi tôi có thể nhớ, khi tôi lên khoảng 6 tuổi, cho đến khi tôi hai mươi mốt, thời điểm tôi dời đi hẳn khỏi nhà cha mẹ. Và nó dừng lại như thế, hay ít ra là tôi nghĩ thế.

Ở tuổi hai mốt, tôi nghỉ học và trở thành, bạn đoán đúng đấy, nhà xây dựng. Tôi bước vào vài việc kinh doanh khác nhau theo dạng dự án. Không hiểu do đâu, tôi kiếm được một tài sản nho nhỏ, nhưng rất nhanh sau đó, tôi mất sạch. Tôi lại lao vào công việc khác và tin là mình đã ở trên đỉnh cao của thế giới lần nữa, để rồi lại đụng đáy một năm sau đó.

Cái công thức thu nhập lên-và-xuống lặp đi lặp lại gần mười năm trước khi tôi nhận ra có thể đó không phải do loại hình công việc tôi đã chọn, không phải do đối tác tôi đã làm chung, không phải do tình trạng của nền kinh tế hay do tôi đã quyết định rút ra sớm quá khi mọi thứ đang tiến triển tốt. Cuối cùng tôi cũng nhận thấy có thể, chỉ có thể thôi, tôi đã sống một cách vô thức theo công thức thu nhập lên-và-xuống của cha tôi.

Tất cả những gì tôi có thể nói là, nhờ tôi học được những điều các bạn sẽ học trong sách này tôi đã có thể điều chỉnh lại bản thân, vượt ra khỏi các khuôn mẫu thu nhập "lên-xuống" đó để có nguồn thu nhập bền vững và luôn tăng trưởng.

Hôm nay, mong muốn thay đổi của tôi vẫn còn thôi thúc, mặc dù mọi thứ đang rất tốt đẹp. Nhưng hiện giờ trong đầu tôi là những bộ hồ sơ tâm thức hoàn toàn khác đang theo dõi cảm xúc của tôi và nói: "Cảm ơn đã chia sẻ. Giờ chúng ta hãy tập trung vào công việc."

Một ví dụ khác từ một trong những cuộc hội thảo của tôi tổ chức ở Orlando, Florida. Như thường lệ, mọi người lần lượt đứng lên các bậc thềm để chụp ảnh và nói lời thăm hỏi hay tạm biệt nhau. Tôi sẽ không thể quên một người đàn ông tuổi cao vì ông ta bước lên mà vẫn run bần bật. Ông ta thở một cách nặng nhọc và liên tục lau nước mắt bằng cái khăn mùi-xoa của ông. Tôi hỏi xem liệu có thể giúp gì cho ông không. Ông tâm sự: "Tôi năm nay đã 63 tuổi rồi. Tôi thường xuyên đọc sách và tham dự các buổi hội thảo từ khi chúng được nghĩ ra. Tôi đã gặp nhiều diễn giả và cố gắng áp dụng mọi

điều họ đã dạy. Tôi đã thử mua cổ phiếu, đầu tư vào bất động sản, tham gia hàng tá lĩnh vực kinh doanh khác nhau. Tôi thậm chí còn quay lại trường đại học và lấy được tấm bằng thạc sĩ quản trị kinh doanh. Tôi có nhiều kiến thức hơn mười người bình thường cộng lại, vậy mà tôi chưa bao giờ làm được như vậy trong kết quả tài chính. Tôi thường có sự khởi đầu luôn rất thuận lợi nhưng sau đó lại kết thúc với hai bàn tay trắng. Suốt những năm đó tôi không hiểu tại sao vậy. Tôi nghĩ tôi thật vô dụng, tôi là lão già ngu ngốc…cho đến tận hôm nay."

"Cuối cùng, sau khi nghe những phân tích của anh, và làm theo các bước của quá trình, tôi chợt hiểu ra mọi điều. Tôi đã không làm gì sai cả. Chỉ vì kế hoạch tài chính trong tâm thức của cha tôi đã ăn sâu vào đầu tôi và trở thành trở ngại của tôi. Cha tôi đã trải qua thời kỳ khó khăn nhất của cuộc đại suy thoái. Mỗi ngày ông đều phải cố tìm việc làm hoặc bán hàng gì đó, nhưng ông vẫn thường trở về tay không. Tôi ước tôi hiểu về quá trình định hình suy nghĩ qua khuôn mẫu từ 40 năm trước. Thật là phí thời gian biết bao, phí bao nhiêu công sức học hành và bao kiến thức gom nhặt được". Rồi ông bắt đầu khóc thành tiếng.

Tôi nói: "Kiến thức ông học được sẽ không phí, nó chỉ được giữ lại và chờ cơ hội để phát huy hiệu quả. Bây giờ, khi ông đã lập lại một kế hoạch thành công trong tâm thức mới cho mình, mọi thứ mà ông từng học sẽ trở nên hữu ích và ông sẽ tiến rất nhanh đến thành công".

Với phần lớn chúng ta, khi nghe một điều chúng ta hiểu rõ, chúng ta biết nó là lời nói thật. Nhẹ lòng vì được chia sẻ, ông thở sâu hơn. Rồi một nụ cười rạng rỡ xuất hiện trên gương mặt của ông. Ông ôm rất chặt vai tôi và nói: "Cảm ơn, cảm ơn anh rất nhiều".

Lần cuối tôi biết tin từ ông là tất cả đều bùng nổ: ông đã dành dụm được nhiều tài sản trong vòng mười tám tháng gần đây hơn cả mười tám năm trước đó cộng lại. Tôi rất vui mừng!

Như vậy, bạn có thể có mọi kiến thức và kỹ năng của thế giới này, nhưng nếu "kế hoạch trong tâm thức" của bạn không được cài đặt để thành công, thì chắc chắn bạn sẽ gặp phải thất bại thảm hại.

Chúng tôi thường có những học viên tham dự các khóa Seminar mà cha mẹ họ trải qua chiến tranh Thế giới II hoặc sống trong thời kỳ Đại suy thoái kinh tế. Những người đó thường bị sốc khi họ hiểu ra những kinh nghiệm của cha mẹ đã tác động và tạo nên niềm tin và thói quen của họ về tiền bạc đến thế nào. Một số thì chi tiêu như điên bởi vì "bạn có thể dễ dàng mất hết tiền bạc, vậy hãy tận hưởng nó khi bạn còn có thể". Một số khác thì đi theo hướng ngược lại: họ giữ khư khư những đồng tiền của mình và "tiết kiệm cho những lúc khó khăn".

Một lời tỉnh táo: Tiết kiệm cho những ngày khó khăn có thể là một ý tưởng tốt, nhưng nó có thể gây nên nhiều vấn đề lớn. Một trong những nguyên tắc chúng tôi dạy trong một khóa học khác là Sức mạnh của Ý định. Nếu bạn tiết kiệm tiền bạc cho những ngày khó khăn, bạn sẽ nhận được gì? Những ngày khó khăn! Thay vì tiết kiệm cho những ngày khó khăn, hãy tập trung vào việc tiết kiệm cho những ngày hạnh phúc hoặc cho ngày bạn giành được tự do tài chính. Khi đó, theo tinh thần của Luật Sức mạnh của Ý định, bạn sẽ nhận được chính xác những ngày như thế.

Phần trên chúng ta đã nói rằng phần lớn mọi người đều chịu ảnh hưởng của cha hoặc mẹ hoặc cả hai trong những vấn đề tiền bạc, nhưng vẫn có trường hợp ngược lại. Một số trong chúng ta lại trở nên hoàn toàn đối lập với một người hoặc cả hai cha mẹ mình. Tại sao điều đó xảy ra? Có thể từ "sự giận dữ" và "sự nổi loạn" đã nói lên điều gì đó? Nói tóm lại, tất cả đều phụ thuộc vào việc bạn gần gũi và noi theo hay muốn tách ra khỏi họ đến mức nào.

Rất tiếc, khi là con cái, chúng ta không thể nói với cha mẹ mình: "Cha và Mẹ, con

mời ngồi. Con có việc muốn nói với cha mẹ. Con không thích cách cha mẹ quản lý tiền bạc của mình, hoặc cuộc sống của mình, và vì vậy, khi con lớn, con sẽ làm những điều đó khác hẳn. Con hy vọng cha mẹ sẽ hiểu. Bây giờ thì chúc cha mẹ ngủ ngon và có những giấc mơ đẹp".

Không, không, không thể làm như thế được. Thay vào đó, khi "cái nút" của chúng ta được nhấn, nói chung chúng ta sẽ bùng nổ và những gì phát ra sẽ đại loại như: "Con căm ghét cha mẹ! Con sẽ không bao giờ giống cha mẹ. Khi lớn lên, con sẽ giàu có. Và con sẽ có bất cứ thứ gì con muốn dù cha mẹ có thích điều đó hay không". Và chúng ta chạy về phòng riêng của mình, đóng sầm cửa lại, rồi làm nhàu nát chăn gối hay đập phá bất cứ cái gì, chỉ để giải tỏa sự ức chế, bấn loạn của mình.

Nhiều người xuất thân từ những gia đình nghèo khó đã tỏ ra oán giận và nổi loạn vì điều đó. Thường thì họ bỏ nhà đi để làm mọi cách để trở nên giàu có hay ít nhất là họ có lý do để làm vậy. Nhưng có một gút mắc nhỏ, cái hóa ra lại là vấn đề lớn. Dù những người này đã thật sự giàu có hay họ vẫn đang làm việc hết sức mình để trở nên giàu có thì họ cũng không thực sự hạnh phúc. Tại sao? Nguyên nhân là bởi động lực kiếm tiền của họ xuất phát từ sự oán giận và sự phản ứng. Vì thế, trong tâm trí họ, tiền bạc gắn với sự giận giữ, và khi những người này càng kiếm được nhiều tiền thì sự giận dữ trong họ lại càng lớn.

Cuối cùng, họ tự nói với mình: "Tôi đã quá mệt mỏi vì giận dữ và căng thẳng. Tôi chỉ muốn bình yên và hạnh phúc". Họ hỏi tâm trí của họ – "chủ thể" tạo ra sự liên kết tiền bạc với nỗi giận, "Phải xử lý tình huống này như thế nào?" Tâm trí của họ trả lời: "Nếu muốn rũ bỏ sự tức giận đó, bạn sẽ phải rũ bỏ mớ tiền bạc kia". Và họ làm thế. Từ trong tiềm thức của mình, họ đã quyết định sẽ vứt bỏ tiền bạc.

Họ chi tiêu thật lớn hay đầu tư sai lầm, hay ly dị, hoặc hủy hoại thành công của mình bằng cách khác. Không quan trọng, bởi vì lúc đó những kẻ ngốc này thấy mình hạnh phúc. Có thật thế không? Không phải! Thật ra là giờ đây cuộc sống của họ càng trở nên tồi tệ hơn trước, bởi vì họ không chỉ giận giữ mà còn vừa giận giữ vừa túng quẫn. Họ đã từ bỏ không đúng thứ cần phải từ bỏ!

Họ đã rũ bỏ tiền bạc thay vì sự giận dữ, từ bỏ phần hoa trái thay vì thay đổi phần gốc rễ. Trong khi đó, vấn đề thật sự là, và luôn luôn là, nỗi giận dữ giữa họ với cha mẹ mình. Và khi nào nỗi giận đó còn chưa được giải tỏa thì họ vẫn sẽ không bao giờ thật sự hạnh phúc hay bình yên, bất kể họ giàu hay nghèo.

Lý do hay động cơ bạn kiếm tiền hay tạo ra thành công rất quan trọng. Nếu động cơ kiếm tiền hay thành công của bạn xuất phát từ những nguyên nhân không tích cực như sợ hãi, giận dữ, hay nhu cầu chứng tỏ bản thân thì tiền bạc sẽ không bao giờ mang lại cho bạn cảm giác hạnh phúc.

Tại sao vậy? Bởi vì bạn không thể giải quyết những vấn đề trên bằng tiền bạc. Lấy nỗi sợ hãi làm ví dụ. Trong giờ giảng của mình, tôi thường hỏi cả khán thính phòng, "Bao nhiêu người trong các bạn có thể nêu nỗi sợ hãi là động lực chính cho thành công?" Không nhiều người giơ tay.

<u>Qui tắc Thịnh vượng số 7:</u>
Nếu động cơ kiếm tiền hay thành công của bạn xuất phát từ những nguyên nhân không tích cực như sợ hãi, giận dữ, hay nhu cầu chứng tỏ bản thân thì tiền bạc sẽ không bao giờ mang lại cho bạn cảm giác hạnh phúc.

Tuy nhiên, tôi hỏi tiếp: "Bao nhiêu người trong các bạn coi sự an toàn là động lực chính cho thành công?" Hầu như tất cả mọi người giơ tay. Nhưng bạn đoán xem, sự an toàn và nỗi sợ hãi đều có xuất phát điểm từ cùng một điều. Tìm kiếm sự an toàn là do có sự không an toàn, và nỗi sợ cũng do sự không an toàn.

Vậy thì, liệu có nhiều tiền hơn có thể xua đi nỗi sợ hãi? Bạn mong thế! Nhưng câu trả lời là hoàn toàn không. Tại sao? Bởi vì tiền bạc không phải gốc rễ của vấn đề, mà là nỗi sợ hãi. Tình hình còn tồi tệ hơn khi sự sợ hãi không chỉ là vấn đề mà là một thói quen. Khi đó, việc kiếm được nhiều tiền hơn sẽ chỉ làm thay đổi loại nỗi sợ của chúng ta mà thôi. Khi túng quẫn đa số chúng ta đều lo sợ rằng mình không bao giờ kiếm ra tiền nữa. Tuy nhiên khi đã kiếm ra tiền rồi thì nỗi sợ hãi của chúng ta lại biến thành: "Điều gì sẽ sảy ra nếu tôi đánh mất những thứ tôi đã làm ra?", hoặc "mọi người đều muốn thứ tôi đang có", hoặc "tôi là con bò mộng cho sở thuế họ làm thịt đây". Tóm lại, chừng nào chúng ta chưa động đến gốc rễ của vấn đề và giải quyết nỗi sợ hãi, không có số tiền nào có thể giúp bạn.
Tất nhiên, nếu được lựa chọn, phần lớn chúng ta sẽ chọn thà có tiền và lo lắng mất tiền hơn là hoàn toàn không có tiền, nhưng không có lựa chọn nào là cách sống sáng suốt cả.
Với những người bị nỗi sợ hãi chi phối, nhiều người bị thôi thúc phải thành công về mặt tài chính chỉ để chứng tỏ với xã hội là mình "giỏi giang đến độ". Chúng ta sẽ bàn chi tiết về điều này trong Phần II của cuốn sách, nhưng bây giờ bạn chỉ cần nhận thức rằng không có khoản tiền nào có thể khiến bạn cảm thấy "mình giỏi" cả. Tiền bạc không thể làm bạn trở thành con người bạn vốn đang là được.
Một lần nữa, do xuất phát từ sự sợ hãi, động cơ "luôn phải chứng tỏ mình" đã trở thành một thói quen, cách sống quen thuộc. Thậm chí bạn không hề nhận ra rằng nó đang điều khiển bạn. Bạn tự gọi mình là người có mục đích, có quyết tâm, quyết đoán và tất cả những đặc điểm này đều tốt cả. Chỉ có một câu hỏi: Tại sao? Cái gì là động cơ sâu xa điều khiển tất cả?
Đối với những người bị ám ảnh "phải chứng tỏ mình là người giỏi giang" thì không có khoản tiền nào có thể làm giảm nỗi đau mà vết thương bên trong đã gây ra làm cho tất cả mọi thứ và tất cả mọi người trong đời họ đều không "đến độ". Mọi của cải đều là không đủ đối với những người nghĩ rằng bản thân họ chưa đủ xứng đáng.
Tất cả là trong bản thân bạn. Hãy nhớ, thế giới bên ngoài phản chiếu "thế giới bên trong" của bạn. Nếu bạn tin là mình không đầy đủ, bạn sẽ xác nhận niềm tin đó và tạo ra thực tế rằng bạn sẽ không được đầy đủ. Mặt khác, nếu bạn tin bạn luôn thừa thãi, giàu có thì bạn sẽ xác nhận niềm tin đó và tạo ra sự sung mãn. Tai sao? Bởi vì "sự giàu có" là nguồn gốc của bạn, nó sẽ trở thành cách sống tự nhiên, là bản chất của bạn.
Bằng cách tách rời động cơ tài chính ra khỏi sự giận dữ, sợ hãi, và cả nhu cầu chứng tỏ bản thân, bạn hoàn toàn có thể thiết lập những mối quan hệ mới để trở nên giàu có thông qua mục đích, sự đóng góp và niềm vui. Theo cách ấy, bạn sẽ không bao giờ từ bỏ tiền bạc của mình để mong đổi lấy hạnh phúc.
Làm kẻ nổi loạn hay đối lập với cha mẹ mình không phải bao giờ cũng là vấn đề. Ngược lại, nếu bạn là kẻ nổi loạn (thường là trường hợp của người con thứ trong nhà) và cha mẹ bạn không có thói quen tiền bạc tốt, rất có thể làm ngược với họ lại là điều tốt. Mặt khác, nếu cha mẹ bạn là những người thành công và bạn nổi loạn chống lại họ, bạn sẽ gặp những rắc rối tài chính lớn.
Cách nào cũng vậy, điều quan trọng là phải nhận ra cách sống của bạn là thế nào so với cách sống của cha mẹ bạn trong lĩnh vực tiền bạc.
Các bước tạo ra sự thay đổi thông qua định hình suy nghĩ bằng cách làm theo khuôn mẫu
Nhận thức: Quan sát cách cư xử, thói quen của cha mẹ hay những người thân có ảnh hưởng đến bạn trong quá khứ về vấn đề tiền bạc và sự giàu có. Hãy viết ra mức độ tương đồng hay đối lập giữa bạn và họ.
Hiểu biết: Liệt kê những ảnh hưởng của hành động làm theo những khuôn mẫu đó

(bắt chước người khác) đối với đời sống tài chính của bạn.
Tách biệt: Bạn nhận ra rằng cách cư xử đó là do bạn bị ảnh hưởng và học được bị động từ những yếu tố, khuôn mẫu bên ngoài, chứ không thuộc về bản chất của bạn. Ngay từ lúc này đây, bạn có thể lựa chọn để trở nên khác biệt.
Tuyên bố: Hãy nói to
"Về những quan điểm về tài chính, trước giờ tôi chỉ làm theo người khác. Ngay từ bây giờ tôi sẽ làm theo cách của tôi."

6. Yếu tố định hình suy nghĩ thứ ba: Những sự kiện cá nhân

Chúng ta bị tác động rất mạnh từ những sự kiện cá nhân cụ thể mà ta đã trải qua và đây chính là yếu tố cơ bản thứ ba góp phần định hình suy nghĩ của mỗi người. Khi còn nhỏ bạn đã có những trải nghiệm gì liên quan vấn đề tiền bạc, sự giàu có, và cả liên quan đến những người giàu có? Những ấn tượng này có ý nghĩa vô cùng quan trọng, bởi vì chúng sẽ bồi đắp và củng cố niềm tin của bạn – hay đúng ra là tạo ra ảo tưởng của bạn, những cái mà hiện nay bạn đang vô thức tuân theo.
Tôi xin đưa ra một ví dụ. Josey, một học viên của tôi, là y tá phòng mổ. Thu nhập của cô rất khá, nhưng cô luôn tiêu hết số tiền kiếm được. Khi tìm hiểu thêm, Josey nhớ lại, năm lên 11 tuổi, Josey đã cùng chị gái và cha mẹ đang ở một nhà hàng Trung hoa, thì cô phải chứng kiến cảnh ba mẹ cô lớn tiếng cãi nhau về vấn đề tiền bạc. Lúc đó cha cô đứng dậy, đập nắm đấm lên bàn, quát rất to. Cô nhớ gương mặt ông đỏ bừng rồi chuyển sang tái mét và ông ngã vật xuống sàn nhà vì lên cơn đau tim. Trước đó, cô mới được đào tạo sơ cấp cứu ở trường nên đã cố áp dụng để cấp cứu cha mình, nhưng không tác dụng. Cha cô đã qua đời trên tay cô.
Thế là kể từ ngày ấy, trong tâm trí của Josey, tiền luôn gắn liền với nỗi đau. Không có gì lạ rằng khi trưởng thành cô luôn vô thức rũ bỏ hết tiền bạc của mình để thoát khỏi nỗi đau. Một chi tiết thú vị là cô đã trở thành y tá. Tại sao? Có thể tại vì cô vẫn còn đang cố gắng cứu cha mình?
Tại khóa học, chúng tôi đã giúp Josey xác định những niềm tin về tiền bạc cũ của cô và điều chỉnh lại giúp cô kế hoạch tài chính trong tâm thức. Giờ đây cô đã trên đường đến tự do tài chính. Cô đã không làm y tá nữa, không phải vì cô không yêu nghề, mà vì cô đã vào nghề vì lý do nhầm lẫn. Hiện cô đang làm công việc hoạch định tài chính, vẫn là giúp đỡ mọi người, nhưng một đối một, để tìm hiểu thế giới quan trong quá khứ của họ đã chi phối mọi mặt trong đời sống tài chính của họ như thế nào.
Một ví dụ khác về các sự kiện cá nhân cụ thể, là chuyện gia đình tôi. Năm vợ tôi lên tám tuổi, có lần khi nghe tiếng chuông lanh lảnh của xe kem bên đường, cô ấy hỏi xin mẹ 25 xu. Mẹ cô đáp: "Xin lỗi, con gái. Con hỏi xin ba ấy. Ba quản lý tiền mà". Thế là vợ tôi đi hỏi xin cha. Ông đưa cô 25 xu. Cô chạy đi mua kem và vui vẻ trông thấy. Hết tuần này đến tuần khác, sự việc cứ thế lặp đi lặp lại nhiều lần nữa. Vậy vợ tôi đã học được gì về chuyện tiền bạc?
Trước hết, đàn ông là người quản lý chuyện tiền nong trong gia đình. Thế nên, sau khi chúng tôi kết hôn, theo bạn cô ấy sẽ trông chờ gì ở tôi? Đúng rồi: tiền. Và tôi phải nói với bạn rằng cô ấy không còn chỉ hỏi xin 25 xu nữa! Bằng cách nào đó cô ấy đã được đào tạo lên.
Thứ hai, cô ấy học được rằng phụ nữ không cần có tiền. Nếu mẹ cô ấy không có tiền thì tất nhiên đó cũng là cách sống của cô ấy. Để củng cố cách sống đó, từ trong tiềm thức, cô ấy luôn vứt bỏ tiền bạc của mình. Và cô ấy khá chính xác trong việc đó. Nếu bạn đưa 100 đôla thì cô ấy tiêu hết 100 đôla, nếu bạn đưa 1000 đôla thì cô ấy sẽ tiêu

hết 1000 đôla. Rồi cô ấy tham gia một lớp học của tôi và học được kỹ thuật dùng đòn bẩy kinh tế. Tôi đưa cô 2000 đôla, cô tiêu hết 10,000 đôla! Tôi cố gắng giải thích, "Không, em yêu, dùng đòn bẩy kinh tế nghĩa là chúng ta phải là người nhận được số tiền 10.000 đôla, không phải là người tiêu đi." Nhưng có vẻ điều đó không hiệu quả.

Câu chuyện thành công của Deborah Chamitoff
Từ: Deborah Chamitof
Gửi: T.Harv Eker
V/v: Tự do tài chính!
Harv,
Hôm nay tôi đã có 18 nguồn thu nhập thụ động và tôi không cần VIỆC LÀM nữa. Vâng, tôi đã giàu có, nhưng quan trọng hơn, cuộc sống của tôi thật phong phú, vui vẻ, đầy hạnh phúc! Nhưng trước đó nó đã không được như vậy.
Tiền bạc của tôi thường là rất lộn xộn. Tôi tin vào những kẻ xa lạ để cho họ quản lý tiền bạc của mình chỉ để tôi khỏi phải động đến chúng. Tôi đã mất tất cả trong vụ đổ vỡ gần đây nhất trên thị trường chứng khoán, và tôi thậm chí không nhận ra điều đó trước khi đã quá muộn.
Tệ hơn nữa, tôi đánh mất sự tôn trọng đối với bản thân. Bị tê liệt bởi nỗi sợ hãi, sự xấu hổ, và sự thất vọng, tôi trốn chạy khỏi tất cả mọi người và tất cả mọi thứ xung quanh. Tôi tiếp tục trừng phạt bản thân cho đến khi tôi được lôi đến khóa học Millionaire Mind.
Trong mấy ngày cuối tuần biến động đó tôi đã giành lại năng lượng của mình và quyết định sẽ tự kiểm soát tương lai tài chính của mình. Tôi thực hiện lời tuyên bố về sự thịnh vượng và tha thứ cho bản thân vì những sai lầm trong quá khứ, thực sự tin tưởng rằng tôi sẽ xứng đáng được giàu có.
Và bây giờ, tôi thực sự vui thích với việc quản lý tiền bạc của mình! Tôi đã hoàn toàn tự do tài chính và tôi biết tôi luôn luôn như thế bởi vì tôi đã có tư duy Triệu phú!
Cảm ơn anh, Harv.
Cảm ơn.

Đề tài duy nhất khiến chúng tôi thường xuyên cãi nhau là tiền bạc. Có lúc nó suýt làm cho cuộc hôn nhân của chúng tôi đổ vỡ. Lúc đó chúng tôi chưa biết rằng nguyên nhân là do mỗi người nhìn nhận vấn đề tài chính theo một cách khác nhau. Đối với vợ tôi, tiền có nghĩa là niềm vui thích tức thời (như việc ăn kem hồi nhỏ vậy). Còn tôi, hoàn toàn ngược lại, tôi lớn lên với niềm tin rằng tiền bạc phải được tích lũy để làm phương tiện tạo ra tự do.
Trong quan niệm của tôi, mỗi khi vợ tôi tiêu tiền thì đó không phải là cô đã tiêu pha đơn thuần, mà là cô ấy đang tiêu tán chính sự tự do trong tương lai của chúng tôi. Còn đối với vợ tôi thì sao? Mỗi khi tôi ngăn không cho cô ấy tiêu tiền thì cô ấy lại cho rằng tôi đang tước đi niềm vui thích trong cuộc đời của cô ấy.
May mà chúng tôi đã học được cách thay đổi kế hoạch tài chính trong tâm thức của mình, và quan trọng hơn là đã tạo ra một kế hoạch tài chính chung đặc biệt và phù hợp cho mối quan hệ gia đình.
Chúng có hiệu quả không? Để tôi nói thế này: Tôi đã chứng kiến ba sự kiện kỳ diệu trong đời:
1. Sự ra đời của con gái tôi;
2. Sự ra đời của con trai tôi;

3. Sự kiện vợ tôi và tôi không cãi nhau vì tiền bạc nữa!
Các con số thống kê đã chỉ ra rằng nguyên nhân đổ vỡ số 1 của phần lớn các mối quan hệ chính là tiền bạc. Nhưng lý do đằng sau những cuộc chiến về tiền bạc của mọi người không phải là bản thân đồng tiền, mà vì kế hoạch tài chính trong tâm thức của các bên không trùng khớp với nhau. Vấn đề không nằm ở chỗ bạn có hay không có bao nhiêu tiền. Nếu kế hoạch tài chính trong tâm thức của bạn không khớp với của đối tác của bạn trong từng mối quan hệ nhất định thì bạn sẽ gặp rắc rối lớn đấy. "Định lý" này đúng với những cặp vợ chồng đã cưới nhau, những cặp đang hẹn hò, với các quan hệ gia đình và thậm chí và nhất là với đối tác làm ăn.
Chìa khóa ở đây là bạn phải hiểu rõ rằng bạn cần quan tâm xử lý các kế hoạch tài chính trong tâm thức, chứ không phải tiền bạc. Khi đã hiểu được kế hoạch tài chính trong tâm thức của một người nào đó, bạn hoàn toàn có thể hợp tác với đối tác đó theo cách có lợi cho cả hai phía.
Bạn có thể bắt đầu bằng nhận thức rằng kế hoạch tài chính trong tâm thức của đối tác của bạn có thể không hoàn toàn như của bạn. Thay cho việc buồn rầu, hãy chọn phương cách tìm hiểu họ. Hãy làm tất cả có thể để làm rõ cái gì là quan trọng đối với đối tác của bạn trong lĩnh vực tiền bạc rồi xác định động cơ hành động của họ. Bằng cách đó, bạn sẽ xử lý gốc rễ vấn đề thay vì chỉ hoa trái, rồi hãy làm cho sự hợp tác có hiệu quả. Nếu không thế thì, không được đâu, Joe ơi!
Một trong những điều quan trọng nhất bạn sẽ học được, nếu bạn quyết định tham gia khóa học Millionaire Mind Intensive, là làm sao nhận ra kế hoạch tài chính trong tâm thức của mình và đối tác của bạn cũng như làm sao tạo ra kế hoạch mới chung cho cả hai để giúp cho sự hợp tác thực sự được như các bên mong muốn. Đó thực sự là giải thoát nếu có thể làm được như vậy, vì nó loại trừ một trong những lý do lớn nhất gây nên đau đớn cho phần lớn mọi người.

Các bước tạo ra sự thay đổi thông qua định hình suy nghĩ bằng những sự kiện cá nhân cụ thể

Đây là bài tập bạn có thể thực hiện cùng với đối tác của mình. Hãy cùng thảo luận những câu chuyện liên quan đến tiền bạc mà mỗi người tích luỹ được – những điều bạn nghe được từ bé, những khuôn mẫu tài chính trong gia đình mà bạn đã noi theo, và những sự kiện đầy cảm xúc đã xảy ra với bạn. Và cũng cần tìm hiểu xem tiền có ý nghĩa như thế nào với đối tác của bạn. Đó là sự vui thích, sự tự do, hay sự an toàn, hay địa vị? Điều đó sẽ giúp bạn xác định kế hoạch tài chính trong tâm thức hiện tại của cả đôi bên, và có thể giúp bạn khám phá nguyên nhân khiến cho mọi người có thể bất đồng quan điểm trong lĩnh vực này.
Tiếp theo, hãy thảo luận những điều bạn muốn hôm nay không phải với tư cách một cá nhân đơn lẻ mà trong tư cách một sự hợp tác của hai bên. Hãy quyết định và thống nhất các mục đích chính của các bạn cũng như thái độ chung đối với tiền bạc và thành công. Rồi hãy lập danh sách những thái độ và hành động mà cả hai cùng đồng ý và hãy viết chúng ra. Dán chúng lên tường, rồi khi nào có vấn đề liên quan, hãy thật tế nhị nhắc lại cho nhau những gì hai bên đã cùng quyết định đồng ý khi cả hai đã suy nghĩ khách quan, tự nguyện và không bị cảm xúc nào chi phối hoặc bị ảnh hưởng của các quan điểm cũ trong tiềm thức.

Nhận thức: Phân tích một sự việc cụ thể gây nhiều cảm xúc mà bạn đã trải qua xoay quanh vấn đề tiền bạc khi còn nhỏ.
Hiểu biết: Viết ra những tác động mà sự việc này có thể đã gây ra đối với đời sống tài chính hiện nay của bạn.

Tách biệt: Bạn có thể nhận ra rằng cách sử xự này của bạn chỉ là kết quả của việc tiếp thu một cách thụ động chứ không phải là bạn? Bạn có thấy hiện tại bạn có quyền lựa chọn cách hành xử khác, trở nên khác?
Tuyên bố: Hãy để tay lên trán bạn và nói to:
"Tôi đã loại bỏ những ảnh hưởng không tích cực từ những trải nghiệm liên quan đến tiền từ quá khứ. Kể từ bây giờ, tôi sẽ tạo ra tương lai mới của mình, giầu có và thành công."

7. Vai trò của Kế hoạch tài chính trong tâm thức

Bây giờ, đã đến lúc trả lời "câu hỏi triệu đôla". Kế hoạch tài chính và thành công trong tâm thức của bạn là gì, và nó đã một cách vô thức đưa bạn đến những kết quả thế nào? Bạn đã được cài đặt để thành công, để có cuộc sống tầm thường hay để thất bại về tài chính? Bạn được lập trình để vật lộn khó khăn với tiền bạc hay để có tiền bạc dễ dàng? Bạn được cài đặt để lao động nặng nhọc vì tiền bạc hay để làm việc hài hòa?
Bạn được thiết kế để có thu nhập ổn định hay không ổn định? Hẳn bạn đã nghe câu nói là: "Đầu tiên bạn đã có, rồi bạn lại không có, sau đó bạn lại có, rồi lại không có". Chuyện đó thường xuyên xảy ra và dường như căn nguyên của sự biến động trái ngược này xuất phát từ thế giới bên ngoài. Ví dụ: "Tôi có một công việc được trả lương khá hậu, nhưng sau đó công ty giảm biên. Thế là tôi lập doanh nghiệp của riêng mình và mọi thứ có vẻ đều tốt đẹp, nhưng rồi thị trường chững lại. Công việc kinh doanh tiếp theo của tôi rất khấm khá, nhưng sau đó đối tác của tôi bỏ đi, vân vân và v.v…" Thôi, đừng tự lừa dối mình nữa, đó chính là do kế hoạch tài chính trong tâm thức của bạn đã hoạt động đấy!
Bạn được cài đặt để có thu nhập cao hay trung bình hay thấp? Bạn có biết phần lớn chúng ta đã đươc lập trình cho những thu nhập theo số tiền nhất định từ trước? Bạn được cài đặt để kiếm được mỗi năm 20,000 đến 30,000 đôla? 40,000 đến 60,000 đôla? 70,000 đến 100,000 đôla? 150,000 đến 200,000 đôla? 250,000 đôla mỗi năm trở lên? Cách đây vài năm có một quý ông ăn mặc chỉn chu đến tham dự buổi hội thảo kéo dài hai giờ của tôi. Cuối buổi hôm đó, ông tới gặp tôi và hỏi xem tôi có nghĩ rằng khóa học ba ngày về phương pháp tư duy triệu phú có thể giúp ích gì được cho ông không, khi xét về thực tế ông đang kiếm được 500.000 đô la mỗi năm. Tôi hỏi ông đã kiếm được mức tiền đó bao lâu rồi. Ông ta trả lời: "Đều đặn suốt bảy năm nay".
Đó là tất cả những gì tôi muốn nghe. Tôi hỏi ông ta, tại sao ông đã không làm ra được 2 triệu đôla mỗi năm. Tôi bảo ông ta rằng chương trình đào tạo tôi tổ chức là dành cho những người muốn đạt đến tiềm lực tài chính cao nhất của mình và tôi hỏi ông đã bao giờ cân nhắc việc tại sao ông bị "kẹt" ở mức thu nhập nửa triệu đôla. Ông ta đã quyết định tham gia chương trình.
Một năm sau, tôi nhận được email của ông với nội dung như sau: "Chương trình đào tạo đã hiệu quả không thể tin nổi, chỉ có điều tôi đã mắc một sai lầm. Tôi đã chỉ hoạch định lại kế hoạch tài chính trong tâm thức của mình để kiếm được 2 triệu đô la một năm như chúng ta đã nói chuyện khi đó. Kết quả là tôi đã đạt được con số này. Tôi dự định sẽ tham gia khóa học lần nữa để hoạch định lại kế hoạch tài chính lên mức thu nhập 10 triệu đôla một năm".
Tôi muốn nhấn mạnh rằng, số tiền ở đây không phải là vấn đề thật sự quan trọng. Điều quan trọng là bạn có chạm tới tiềm lực tài chính cao nhất của mình hay không. Tôi biết nhiều bạn sẽ hỏi, tại sao trên đời này có người lại cần nhiều tiền thế? Đầu tiên, câu hỏi như thế nói chung không có tính xây dựng và hỗ trợ cho sức khỏe tài chính của bạn và vì thế nó là dấu hiệu rằng bạn sẽ không thể cài đặt lại kế hoạch tài

chính trong tâm thức mình được. Thứ hai, lý do chính mà người đàn ông này muốn kiếm được nhiều tiền như vậy là để tài trợ cho những hoạt động từ thiện giúp nạn nhân AIDS ở Châu Phi của ông. Bấy nhiêu đó là dành cho những người có niềm tin rằng người giàu là tham lam.
Vậy ta hãy tiếp tục. Bạn đã được lập trình để tiết kiệm tiền hay để tiêu tiền? Bạn đã được lập trình để quản lý tốt tiền bạc hay không quản lý được tiền bạc?
Bạn đã được cài đặt để chọn ra những vụ đầu tư thắng lợi hay thất bại? Bạn có thể ngạc nhiên, "Tại sao việc tôi có thể kiếm tiềm được từ chứng khoán hoặc bất động sản hay không lại là một phần của cái gọi là kế hoạch tài chính trong tâm thức? Đơn giản. Ai chọn mua chứng khoán hoặc bất động sản? Bạn quyết. Ai chọn khi bạn quyết bán? Bạn chọn. Ai chọn khi bạn quyết mua? Bạn chọn. Tôi đoán bạn phải có cái gì đó làm cơ sở để đánh giá và quyết định.
Tôi có một người quen ở San Diego tên là Larry. Larry là một thỏi nam châm nếu nói về việc kiếm tiền: anh ta chắc chắn có kế hoạch tài chính được cài đặt cho thu nhập cao. Nhưng anh ta có cái hôn tử thần trong vấn đề đầu tư tiền bạc của mình. Bất cứ thứ gì anh ta mua đều rớt giá như đá rơi. Bạn có tin rằng cha anh ta cũng có chính xác vấn đề như vậy? Hú! Tôi có quan hệ gần gũi với Larry nên tôi có thể hỏi anh lời khuyên về đầu tư. Và chúng bao giờ cũng hoàn hảo… hoàn hảo sai! Bất cứ những gì Larry khuyên, tôi đều làm ngược lại. Tôi rất khoái Larry!
Mặt khác, có thể để ý thấy một số người khác dường như có cái ta gọi là bàn tay Midas. Tất cả những gì họ tham gia vào đều biến thành vàng. Tất cả những biểu hiện của "bàn tay Midas" và "cái hôn tử thần" không là gì khác hơn sự trình diễn của các kế hoạch tài chính trong tâm thức.
Nói chung, kế hoạch tài chính trong tâm thức sẽ quyết định vận mệnh tài chính của bạn, và thậm chí là chính cuộc sống riêng của bạn. Nếu bạn là một phụ nữ có kế hoạch tài chính được thiết lập ở mức thấp, thì chắc chắn bạn cũng sẽ hấp dẫn một người đàn ông cũng có kế hoạch tài chính ở mức thấp tương đương sao cho bạn sẽ cảm thấy mình được ở trong "vùng thoải mái" tài chính và xác nhận tính hợp lý của kế hoạch trong tâm thức bạn. Nếu bạn là người đàn ông có kế hoạch tài chính được cài đặt thấp, rất có khả năng bạn sẽ thu hút một người phụ nữ hay tiêu xài và trước sau gì cũng tống khứ hết tiền của bạn đi để bạn có thể ở trong "vùng thoải mái tài chính" và xác nhận tính hợp lý của kế hoạch tài chính của mình.
Đa số mọi người tin rằng thành công trong kinh doanh của họ chủ yếu phụ thuộc vào kiến thức và các kỹ năng kinh doanh của họ, hay ít nhất là phụ thuộc vào thời điểm và địa điểm kinh doanh của họ trên thương trường. Tôi không muốn phủ nhận niềm tin ấy của bạn, nhưng quả là điều đó không lấy gì làm chắc chắn, và nói cách khác là: không hề!
Công việc kinh doanh tiến triển tốt như thế nào đều là kết quả của kế hoạch tài chính trong tâm thức của bạn. Bạn luôn có xu hướng muốn chứng minh rằng kế hoạch tài chính trong tâm thức của mình là đúng. Nếu bạn có một kế hoạch tài chính trong tâm thức được xây dựng để kiếm được 100.000 đô la mỗi năm, đó cũng đúng là mức lợi nhuận mà công việc kinh doanh của bạn sẽ mang lại, nghĩa là bạn sẽ kiếm ra 100.000 đô la mỗi năm.
Nếu bạn là một người bán hàng và kế hoạch tài chính trong tâm thức của bạn được xây dựng để kiếm được 50.000 đôla mỗi năm và bằng cách nào đó bạn sắp có được một thương vụ khổng lồ mang lại cho bạn 90.000 đô la vào năm đó, thì sẽ có hai khả năng: hoặc là vụ buôn bán này sẽ không thành công, hoặc là thật sự nếu bạn làm ra 90.000 đôla, bạn hãy sẵn sàng đón nhận một năm thất bại sẽ đến ngay sau đó để đưa thu nhập của bạn về đúng mức của kế hoạch tài chính trong tâm thức của bạn.
Mặt khác, nếu bạn được cài đặt để kiếm 50.000 đôla và bạn đang ở trong giai đoạn

khủng hoảng kéo dài tới vài năm thì bạn cũng đừng quá lo lắng, bởi vì nhất định bạn sẽ lấy lại được số tiền ấy. Bạn phải kiếm được nó, đó là quy luật tiềm thức của trí óc và tiền bạc. Ai đó trong hoàn cảnh như vậy có thể sẽ đi qua đường bị xe đâm và kết thúc với việc nhận chính xác 50,000 đôla bảo hiểm một năm. Thật đơn giản: bằng cách này hay cách khác, nếu bạn được cài đặt cho 50,000 đôla mỗi năm, bạn sẽ nhận được đúng như thế.

Vậy làm sao để bạn có thể xác định được kế hoạch tài chính trong tâm thức của mình được cài đặt ở mức nào? Một trong những cách thông thường nhất là hãy xem các thành quả mà bạn đạt được. Hãy xem tài khoản ngân hàng của bạn, thu nhập của bạn, tổng giá trị tài sản bạn đang có. Hãy xem xét hiệu quả kinh doanh của bạn. Hãy tự đánh giá xem bạn là người tiết kiệm hay thích tiêu pha, bạn có biết quản lý tiền không. Hãy xem bạn là người kiên định kiếm tiền hay không. Hãy xem bạn có phải làm việc nặng nhọc vì đồng tiền của mình hay không. Hãy xem xét những mối quan hệ có liên quan đến tiền bạc của bạn.

Tiền bạc đến với bạn dễ dàng hay khó khăn? Bạn có sở hữu doanh nghiệp nào hay có việc làm? Bạn gắn với một công việc kinh doanh, một việc làm hay bạn hay thay đổi thường xuyên?

Kế hoạch tài chính của bạn như bộ nhiệt kế tự động của máy điều hòa trong phòng bạn vậy. Nếu nhiệt độ trong phòng là hai bảy độ C, khả năng chắc là nhiệt kế được cài ở hai bảy độ C. Bây giờ mới là điều thú vị. Có thể vì cửa sổ bị mở và bên ngoài trời lạnh, nhiệt độ trong phòng giảm xuống hai mươi độ C? Tất nhiên, nhưng điều gì sẽ xảy ra? Nhiệt kế tự động sẽ kích hoạt máy điều hòa để nâng cao nhiệt độ trong phòng lên hai bảy độ C. Có thể cửa sổ mở và trời nóng, nhiệt trong phòng có thể lên đến ba mươi ba độ C? Có thể, nhưng chuyện gì sẽ xảy ra? Nhiệt kế tự động sẽ khởi động điều hòa và đưa nhiệt độ trở lại hai mươi bảy độ C.

Cách duy nhất để thay đổi một cách ổn định nhiệt độ trong phòng là cài đặt lại nhiệt kế tự động của máy điều hòa. Cũng thế, cách duy nhất để thay đổi mức độ thành công tài chính của bạn một cách bền vững là cài đặt lại nhiệt kế tài chính tự động của bạn.

<u>Qui tắc Thịnh vượng số 8:</u>

Cách duy nhất để thay đổi một cách ổn định nhiệt độ trong phòng là cài đặt lại nhiệt kế tự động của máy điều hòa. Cũng thế, cách duy nhất để thay đổi mức độ thành công tài chính của bạn một cách bền vững là cài đặt lại nhiệt kế tài chính tự động của bạn.

Bạn có thể thử bất cứ thứ gì và tất cả mọi thứ bạn muốn. Bạn có thể phát triển kiến thức của mình, trong kinh doanh, trong tiếp thị, trong bán hàng, trong đàm phán, và trong quản lý. Bạn có thể trở thành chuyên gia trong bất động sản hay thị trường chứng khoán. Tất cả những thứ trên là các dụng cụ cực kỳ quan trọng. Nhưng cuối cùng, nếu bạn không có cái "hộp dụng cụ" bên trong đủ lớn và mạnh để tạo ra và chứa đựng được những khoản tiền lớn, tất cả công cụ tài chính trên trế giới với bạn đều trở nên vô ích.

Một lần nữa, đó là phép tính đơn giản: "Thu nhập của bạn chỉ có thể tăng đến mức độ bạn có thể làm ra.

May mắn thay hoặc không may mắn thay, kế hoạch tài chính và thành công của cá nhân bạn sẽ đi theo bạn đến suốt cuộc đời, trừ khi bạn xác định và chọn thay đổi nó. Và đó chính xác là những gì chúng tôi sẽ tiếp tục trong Phần II cuốn sách này, và chúng tôi sẽ đi xa hơn nữa cùng bạn trong các khóa học Tư duy Triệu phú nâng cao. Hãy nhớ rằng yếu tố đầu tiên của mọi thay đổi chính là nhận thức. Hãy quan sát bản thân, hãy tỉnh táo, hãy quan sát những suy nghĩ của bạn, những nỗi sợ, niềm tin, thói

quen, hành động và bất động của bạn. Hãy đặt mình dưới kính hiển vi. Hãy nghiên cứu bản thân.
Phần lớn chúng ta tin rằng chúng ta sống dựa trên sự lựa chọn. Không hẳn thế! Thậm chí khi chúng ta hoàn toàn ý thức, trung bình mỗi ngày chúng ta chỉ thực hiện vài lựa chọn phản ánh nhận thức của minh trong thực tại. Trong phần lớn trường hợp còn lại, chúng ta hành xử như những người máy, phản xạ một cách tự động và bị điều khiển bởi tiềm thức quá khứ và những thói quen cũ. Đó là những khi nhận thức cần lên tiếng. Nhận thức quan sát ý nghĩ và hành động của bạn sao cho bạn có thể thực sự sống trong lựa chọn của bạn trong thời khắc hiện tại thay vì bị điều khiển bởi sự lập trình trong quá khứ.

Qui tắc Thịnh vượng số 9:
Nhận thức quan sát ý nghĩ và hành động của bạn sao cho bạn có thể thực sự sống trong lựa chọn của bạn trong thời khắc hiện tại thay vì bị điều khiển bởi sự lập trình trong quá khứ.

Nhờ biết nhận thức mà chúng ta biết sống với con người chúng ta hôm nay chứ không phải với con người chúng ta của ngày hôm qua. Bằng cách đó, chúng ta có thể phản ứng tình huống một cách thích hợp, tận dụng hết phạm vi và tiềm năng của kỹ năng và tài năng của mình hôm nay thay vì hành xử không phù hợp với các sự kiện, bị điều khiển bởi những nỗi sợ hãi và lo không an toàn của quá khứ.
Khi bạn có nhận thức, bạn sẽ thấy lập trình của bạn đúng như nó vốn là: một sự sao chép đơn giản những thông tin bạn nhận được và tin vào trong quá khứ, khi bạn còn quá nhỏ để biết rõ thực chất hơn. Bạn có thể thấy rằng bạn không phải là "cuộn băng" từ chứa những thông tin được ghi lại, mà bạn là chính chiếc máy ghi thông tin ấy. Bạn không phải là "nước trong cốc" mà là chính "chiếc cốc" đựng nước. Bạn không phải là "phần mềm" mà bạn là "phần cứng".
Ở đây yếu tố di truyền có thể đóng vai trò quan trọng, cũng như các khía cạnh tinh thần vẫn luôn giữ một vai trò nhất định, song phần lớn những gì định hình nên con người bạn lại xuất phát từ thông tin và những niềm tin của người khác. Niềm tin không nhất thiết phải đúng hoặc sai, thật hoặc giả, và dù giá trị của nó là gì đi nữa thì niềm tin vẫn là những ý kiến được lặp đi lặp lại và truyền từ thế hệ này sang thế hệ khác rồi đến với bạn. Biết được điều đó, bạn hãy tỉnh táo lựa chọn để từ bỏ tất cả niềm tin hay cách sống nào không phục vụ cho sự thành công của bạn, và thay chúng bằng một niềm tin hay cách sống khác thích hợp hơn.
Trong các khóa học chúng tôi dạy rằng "Không có suy nghĩ nào ở trong đầu bạn miễn phí". Mỗi ý nghĩ bạn có sẽ là hoặc một sự đầu tư hoặc là một khoản chi phí. Nó sẽ hoặc là đẩy bạn đến gần hoặc là kéo bạn xa khỏi thành công của bạn. Nó sẽ hoặc làm tăng cường sức mạnh của bạn hoặc làm suy yếu bạn. Vì thế, bạn cần lựa chọn thật tỉnh táo những suy nghĩ và niềm tin của mình.
Hãy nhận thức rõ rằng những ý nghĩ và niềm tin của bạn không phải là bạn, chúng không nhất thiết phải gắn liền với bạn. Chúng chỉ quí giá nếu bạn tin chúng là thế, chúng không có tầm quan trọng và ý nghĩa hơn là những gì bạn gắn cho chúng. Chúng không gì có ý nghĩa gì ngoại trừ ý nghĩa bạn gắn cho chúng.
Hãy nhớ lại trong phần đầu sách tôi đề nghị bạn đừng tin lời nào tôi nói? Vâng, nếu bạn thật sự muốn cất cánh trong đời mình, hãy đừng tin lời nào bạn nói. Và nếu bạn muốn một lời khuyên thông minh ngay lập tức, đừng tin một ý nghĩ nào bạn nghĩ. Nếu bạn giống phần lớn mọi người, bạn sẽ tin điều gì đó, vậy bạn cũng có thể chấp nhận những niềm tin hỗ trợ bạn, những niềm tin giàu có.
Hãy nhớ: tư duy sinh ra cảm xúc, cảm xúc đưa đến hành động, và hành động đem lại

kết quả. Bạn có thể lựa chọn cách suy nghĩ và hành động như những người giàu có, và nhờ vậy bạn có thể tự mình tạo ra những kết quả như những người giàu có đã tạo ra.
Câu hỏi đặt ra là: "Người giàu suy nghĩ và hành động như thế nào?" Đó chính là những gì bạn sẽ khám phá trong Phần II của cuốn sách này.
Nếu bạn muốn thay đổi cuộc sống tài chính của mình mãi mãi, hãy đọc tiếp!
Lời tuyên bố: Hãy đặt tay lên trán bạn và nói:
" Tôi quan sát những ý nghĩ của mình và chỉ làm theo những gì tăng cường cho tôi thêm sức mạnh."
Hãy đưa tay lên trán mình và nói:
"Tôi có Tư Duy Triệu Phú!"

——————————————-

Câu chuyện thành công của Rhonda & Bob Baines
Từ: Rhonda & Bob Raines
To: T.Harv Eker
Subject: Chúng tôi cảm thấy tự do!
Chúng tôi tham gia lớp học Tư duy Giàu có không hề biết mình sẽ thu được gì. Chúng tôi đã rất ấn tượng vì những kết quả đạt được.Trước khi tham dự khóa học, chúng tôi có rất nhiều vấn đề về tiền bạc. Chúng tôi dường như không tiến lên. Chúng tôi liên tục sống trong nợ nần mà không hiểu tại sao. Chúng tôi thường trả hết thẻ tín dụng (thường là bằng những khoản tiền thưởng lớn) chỉ để lại dấn sâu vào nợ nần trong sáu tháng sau đó, dù có kiếm được bao nhiêu tiền cũng vậy. Chúng tôi rất lo lắng và hay cãi cọ nhau.
Thế rôi chúng tôi tham gia khóa học Millionaire Mind. Khi nghe Havr nói, chồng tôi và tôi cứ liếc nhau, đá chân nhau, nhìn nhau và cười nhau. Chúng tôi nghe được rất nhiều thông tin làm chúng tôi phải thốt lên: "Ôi, ra là vậy!", "Hèn chi", " Mọi điều vậy là rõ rồi". Chúng tôi rất phấn chấn.
Chúng tôi đã học và hiểu được anh ấy và tôi suy nhĩ khác nhau thế nào về tiền bạc. Rằng anh ấy là người tiêu hoang còn tôi là người chạy trốn như thế nào.Thật là một sự kết hợp khủng khiếp! Sau khi hiểu vấn đề, chúng tôi không trách oán nhau nữa, và bắt đầu hiểu nhau và nhất là bắt đầu tôn trọng và yêu nhau hơn.
Suốt một năm sau đó chúng tôi hầu như không cãi cọ vì tiền bạc, chúng tôi chỉ nói chuyện về những gì đã học được. Chúng tôi không còn nợ nần nữa. Thật ra, chúng tôi đã có tiền tiết kiệm, lần đầu tiên sau 16 năm chung sống! Hiện nay chúng tôi không chỉ có tiền cho tương lai, mà còn có đủ tiền cho chi tiêu hàng ngày, giải chí, đào tạo, tiết kiệm mua nhà, và chúng tôi thậm chí có tiền để chia sẻ và cho đi. Cảm giác thật tuyệt vời khi biết rằng mình có thể dùng tiền cho những lĩnh vực đó và không thấy tội lỗi bởi vì chúng tôi đã dành riêng những khoản tiền cho các mục đích đó.
Chúng tôi cảm thấy tự do!
Cảm ơn anh rất nhiều, Harv.

8. Mười bảy sự khác biệt

PHẦN IISUY NGHĨ THỊNH VƯỢNG

Mười bảy sự khác biệt trong suy nghĩ và hành động của người giàu so với người nghèo và trung lưu

Trong Phần I cuốn sách chúng ta đã thảo luận về Quá trình Tiến triển.
"Quá trình Tiến triển" là: tư duy sinh ra cảm xúc, cảm xúc chi phối hành động và hành động tạo ra kết quả. Tất cả đều bắt đầu từ những ý nghĩ được tạo ra trong trí óc chúng ta. Thật kỳ diệu rằng trí não ta gần như là yếu tố nền tảng của cuộc sống, vậy mà cho tới bây giờ, đa số chúng ta vẫn hầu như không hề biết bộ máy quan trọng này hoạt động thế nào? Vậy chúng ta bắt đầu quan sát thử xem nó hoạt động ra sao.
Nói một cách hình tượng, bộ óc của bạn không gì khác hơn là một chiếc tủ hồ sơ thật lớn, tương tự những chiếc tủ hồ sơ mà bạn thấy ở văn phòng hay trong nhà bạn vậy. Tất cả thông tin đến bạn được ghi nhãn và xếp theo các xấp hồ sơ vào đó sao cho có thể dễ dàng tìm kiếm và lấy ra khi cần thiết để giúp bạn sống sót. Bạn có nghe rõ không? Tôi không nói để phát triển, tôi nói để sống sót.
Trong mọi trường hợp, bạn luôn tìm đến các ngăn lưu trữ thông tin trong trí óc mình là để tìm cách phản ứng. Ví dụ, khi bạn đang cân nhắc để xử lý một cơ hội tài chính. Bạn sẽ tự động tìm đến tập hồ sơ có nhãn "tiền bạc" và từ đó quyết định làm gì. Những ý tưởng duy nhất bạn có thể có về tiền bạc là những gì bạn đã lưu trữ trong ngăn hồ sơ tiền bạc của bạn. Đó là tất cả những gì bạn có thể nghĩ về tiền bạc, bởi vì tất cả những gì thuộc phạm trù "tiền" bạc tồn tại trong bộ óc bạn cho đến lúc này đều được giữ ở đó.
Bạn sẽ quyết định dựa trên những điều mà bạn tin là hợp lẽ, có thể lý giải được và phù hợp với bạn tới thời điểm đó. Bạn quyết định theo bạn nghĩ là một sự lựa chọn đúng. Tuy nhiên, đôi khi sự "lựa chọn đúng đắn" đó của bạn có vẻ như không phải là một lựa chọn thành công. Thậm chí, những gì tưởng chừng là chân giá trị mà bạn tuyệt đối tin tưởng lại có thể liên tục đưa lại những kết quả vô cùng thảm hại.
Ví dụ, giả sử vợ tôi đang trong phòng này, để dễ cho tôi hình dung. Cô ấy nhìn thấy cái túi xách màu xanh này. Nó đang được bán giảm giá 25 %. Cô ấy sẽ lập tức tìm đến hồ sơ trong trí óc mình với câu hỏi "tôi có nên mua cái túi này?" Trong vòng một phần tỷ giây, trí óc của cô ấy đưa ra câu trả lời: "Bạn đang tìm mua túi màu xanh để dùng với đôi giầy xanh bạn mua tuần trước. Thêm nữa, đây đúng là cỡ của bạn. Hãy mua nó!" Trong khi vội vã đi ra quầy tính tiền, trí óc cô ấy không chỉ thì thầm rằng cô đang sắp có cái túi đẹp ấy mà còn hân hoan với niềm tự hào rằng cô mua nó với giá giảm 25 phần trăm.
Đối với trí óc cô ấy, việc mua bán này hoàn toàn hợp lý. Cô muốn nó, cô tin rằng cô cần nó, và đó là cơ hội mua rẻ!. Tuy nhiên, không bao giờ trí óc cô ấy lại đưa ra ý nghĩ, " Đúng, đây là cái túi đẹp, và đúng đây là cơ hội tốt, nhưng hiện nay tôi đang nợ ba nghìn đôla, vậy nên tốt hơn là tôi ngừng mua nó lại đã."
Cô ấy đã không tìm ra những thông tin này bởi vì không có bộ hồ sơ nào trong đầu cô chứa điều đó. Bộ hồ sơ "Khi bạn đang nợ nần, đừng mua bất cứ cái gì nữa" chưa bao giờ được cài đặt trong đầu cô và nó không tồn tại, có nghĩa là khả năng lựa chọn đó không phải một phương án để cân nhắc.
Bạn có nắm được suy luận của tôi? Nếu bạn chỉ tìm thấy trong tủ tài liệu của mình những bộ hồ sơ không phục vụ cho thành công tài chính của bạn, chúng vẫn sẽ là những lựa chọn duy nhất bạn có thể làm. Chúng sẽ là lựa chọn rất tự nhiên, tự động và hoàn toàn hợp lý đối với bạn. Nhưng rốt cuộc, chúng sẽ vẫn đem lại sự thất bại tài chính hoặc ít nhất là sự hoang phí. Ngược lại, nếu bạn có trong trí óc những hồ sơ củng cố, tăng cường cho thành công tài chính, rất tự nhiên và hoàn toàn tự động bạn sẽ đưa ra quyết định mang lại thành công. Bạn thậm chí không phải nghĩ về điều đó. Cách nghĩ tự nhiên của bạn sẽ kết trái trong thành công, giống như Donald Trump vậy. Cách nghĩ thông thường của ông ấy sinh ra thịnh vượng.
Khi giải quyết các vấn đề liên quan đến tiền, sẽ thật là tuyệt vời nếu bạn có thể suy nghĩ y hệt như người giàu? Tôi hy vọng bạn sẽ nói "tất nhiên" hoặc điều gì đó tương

tự.
Vâng, bạn có thể!
Như chúng ta đã khẳng định ở phần trên, bước đầu tiên trong bất kỳ sự thay đổi nào cũng phải là sự nhận thức, có nghĩa là bước đầu tiên để suy nghĩ theo cách của người giàu là bạn phải biết người giàu suy nghĩ như thế nào.
Người giàu suy nghĩ rất khác với người nghèo và giới trung lưu. Họ nghĩ khác về tiền bạc, sự thịnh vượng, về bản thân họ, về người khác, và hầu như trong mỗi phương diện của cuộc sống.
Trong Phần II cuốn sách này chúng ta sẽ cùng xem xét lại một số sự khác biệt đó, và như một phần của việc tái định hình suy nghĩ của bạn, chúng ta sẽ cài đặt mười bảy bộ hồ sơ thịnh vượng theo chọn lựa vào trong trí óc bạn. Cùng với những bộ hồ sơ mới là những sự lựa chọn mới. Nhờ đó bạn có thể nhận ra khi nào bạn đang suy nghĩ như người nghèo và như người trung lưu để một cách có ý thức chuyển sang và tập trung suy nghĩ như người giàu.
Hãy nhớ rằng, bạn có thể chọn những cách suy nghĩ sao cho bạn được ủng hộ, tiếp sức để đến hạnh phúc và thành công thay vì theo cách không như thế.

<u>Qui tắc Thịnh vượng số 10</u>:
Bạn có thể chọn những cách suy nghĩ sao cho bạn được ủng hộ, tiếp sức để đến hạnh phúc và thành công thay vì theo cách không như thế.

Vài điều trước khi bắt đầu. Trước hết, trong mọi cách hiểu, trường hợp, tình huống tôi không có ý định hạ thấp gía trị của người nghèo hay không thông cảm với hoàn cảnh của họ. Tôi không tin rằng người giàu tốt hơn người nghèo. Họ chỉ giàu hơn thôi. Đồng thời, tôi muốn chắc chắn các bạn hiểu một thông điệp, rằng tôi sẽ trình bày những khác biệt tự nhiên giữa người giàu và người nghèo theo tính thái cực tượng trưng có thể được.
Thứ hai, khi bàn luận về người giàu, người nghèo và những người thuộc tầng lớp trung lưu, tôi chỉ muốn đề cập đến các đặc tính tâm lý của họ, nghĩa là về cách suy nghĩ và hành xử khác nhau thế nào của họ, chứ tôi không có ý đánh giá số tiền thật sự mà họ có, hay vai trò của họ trong xã hội.
Thứ ba, tôi hiểu rằng không phải tất cả người giàu cũng như tất cả người nghèo, đều giống như cách tôi mô tả. Tuy nhiên, mục đích của tôi là làm sao chắc chắn bạn hiểu được từng suy nghĩ, những qui tắc và sử dụng chúng.
Thứ tư, trong phần lớn trường hợp, tôi sẽ không đề cập đến tầng lớp trung lưu một cách cụ thể, bởi vì ở những người thuộc tầng lớp trung lưu thường có sự pha trộn giữa trạng thái tâm lý của người giàu và người nghèo. Một lần nữa, mục đích của tôi là giúp bạn nhận thức về vị trí tương ứng của mình trong góc độ đó, qua đó giúp bạn suy nghĩ theo cách của người giàu nhiều hơn, nếu bạn muốn trở nên giàu có.
Thứ năm, nhiều nguyên tắc ở đây liên quan đến các thói quen và hành động nhiều hơn là các cách suy nghĩ. Nhưng bạn đừng quên rằng hành động của chúng ta bắt nguồn từ cảm xúc, mà cảm xúc bắt nguồn từ suy nghĩ. Kết quả là mọi hành động vì thịnh vượng sẽ chỉ xuất phát từ những cách suy nghĩ thịnh vượng.
Cuối cùng, tôi khuyên các bạn chấp nhận từ bỏ khái niệm sự đúng đắn! Điều tôi muốn nói là các bạn đồng ý từ bỏ việc làm theo cách của bạn. Tại sao? Bởi vì cách của bạn đã dẫn bạn đến tình trạng của bạn hiện nay. Nếu bạn vẫn muốn nó như thế, hãy vẫn cứ làm theo cách của bạn. Nếu bạn vẫn chưa giàu có, không sao, có thể đây là lúc bạn cân nhắc một cách sống khác, nhất là cách đó đến từ những người rất rất giàu có và nó đã giúp hàng nghìn người khác cùng bước lên con đường thịnh vượng. Điều đó là tùy thuộc vào bạn.

Những giải pháp mà bạn sẽ học rất đơn giản nhưng cực kỳ hiệu quả. Chúng làm nên những thay đổi thực sự với những con người thực trong thế giới thực này. Làm sao tôi biết? Tại công ty tôi, Công ty Đào tạo Tiềm năng Đỉnh cao, chúng tôi nhận được hàng nghìn lá thư và thư điện tử hàng năm nói cho chúng tôi về việc từng qui tắc thịnh vượng đã thay đổi cuộc sống của mọi người như thế nào. Nếu bạn học được và sử dụng chúng, tôi chắc chắn rằng chúng sẽ thay đổi cả cuộc sống của bạn.
Ở phần cuối mỗi phân đoạn bạn sẽ gặp một lời tuyên bố và một số hành động cụ thể để neo chúng vào cơ thể và cuộc sống của bạn.
Bạn cũng sẽ tìm thấy danh sách những hành động cần làm để giúp bạn hấp thụ những qui tắc thịnh vượng đó. Một điều quan trọng là bạn phải đưa từng qui tắc vào cuộc sống của bạn càng nhanh càng tốt sao cho những kiến thức có thể chuyển sang dạng năng lượng vật chất, vào từng tế bào và tạo nên những thay đổi liên tục và bền vững. Đa số mọi người đều hiểu rằng chúng ta là những tạo hóa của thói quen, nhưng không mấy ai nhận ra rằng luôn tồn tại hai loại thói quen đối lập nhau: thói quen thực hiện và thói quen không thực hiện. Tất cả những việc bạn không làm ngay bây giờ nói lên rằng, bạn đang ở trong tình trạng thói quen không thực hiện đấy. Cách duy nhất để thay đổi thói quen không thực hiện thành thói quen thực hiện là… thực hiện ngay những công việc đó. Đọc sách sẽ hỗ trợ bạn, nhưng khoảng cách giữa đọc sách và thực hiện là cả một thế giới khác biệt. Nếu bạn thật sự nghiêm túc đối với vấn đề thành công của mình, hãy chứng tỏ điều đó, và thực hiện những hành động được đề ra.

8.1. Suy nghĩ Thịnh vượng số 1

Người giàu tin "Tôi tạo ra cuộc đời tôi."
Người nghèo tin "Cuộc sống toàn những sự việc bất ngờ xảy đến với tôi."

Nếu muốn tạo ra thịnh vượng, điều quan trọng là bạn phải tin rằng bạn là người cầm lái của cuộc đời mình, đặc biệt là cuộc sống tài chính của bạn. Nếu bạn không tin điều đó, vậy là bạn vốn dĩ đã tin rằng bạn không thể kiểm soát được hoặc kiểm soát rất ít cuộc sống của mình, và do vậy bạn không thể kiểm soát được hoặc kiểm soát rất ít khả năng thành công tài chính của bạn. Đó không phải là một thái độ để giàu có.
Bạn có bao giờ để ý rằng thông thường chỉ những người nghèo mới làm tiêu tan cả gia tài vào trò chơi xổ số không? Họ thành tâm tin rằng sự giàu có sẽ đến với họ nhờ ai đó sẽ đọc tên họ lên sau một cuộc rút thăm. Họ bỏ cả buổi tối thứ bảy để dán mắt vào ti vi, hồi hộp theo dõi buổi xổ số để xem tuần này vận may có "rơi" trúng mình hay không.
Chắc chắn ai cũng muốn trúng số, và những người giàu thỉnh thoảng cũng vẫn chơi cho vui. Nhưng thứ nhất, họ không bao giờ chấp nhận bỏ ra một nửa thu nhập của mình để mua vé số, và thứ hai, việc trúng số không phải là chiến lược làm giàu chủ yếu của họ.
Bạn phải tin rằng bạn là người tạo ra thành công của mình, rằng bạn là người tạo ra sự khốn quẫn của bạn, và rằng bạn là người tạn nên những khó khăn xung quanh tiền bạc và thành công của bạn. Dù với ý thức hay không có ý thức, vẫn chỉ là bạn đã làm nên tất cả những điều đó.
Thay vì chịu trách nhiệm trước những gì diễn ra trong cuộc sống của mình, người nghèo thường chọn cách chơi trò đóng vai làm nạn nhân. Suy nghĩ thiên về coi mình là nạn nhân thường là "khốn khổ thân tôi". Vậy là cầu được ước thấy, theo Qui luật Sức mạnh của Ý định, đó là tất cả những gì nạn nhân nhận: Họ nhận được sự "khốn khổ".

Hãy để ý rằng tôi nói họ chơi trò đóng vai làm nạn nhân. Tôi không nói họ là những nạn nhân. Tôi không tin ai đó là nạn nhân. Tôi tin rằng người ta tự nguyện đóng vai nạn nhân bởi vì họ nghĩ điều đó đem lại cho họ cái lợi gì đó. Chúng ta sẽ thảo luận điều đó chi tiết hơn ngay sau đây.
Làm sao bạn biết khi nào thì người ta đóng vai nạn nhân? Thường thì họ sẽ để lại ba đầu mối là những dấu hiệu để nhận biết.
Bây giờ, trước khi chúng ta nói về những đầu mối đó, tôi muốn bạn hiểu rằng tôi hoàn toàn hiểu rõ không có cách cư xử nào liên quan gì với bất kỳ ai đọc cuốn sách này. Nhưng có thể, chỉ là có thể thôi, bạn có thể biết ai đó có thể có gì đó liên quan. Và có thể, chỉ là có thể thôi, bạn có thể biết người đó một cách rất gần gũi! Dù sao, tôi cũng đề nghị bạn hết sức để ý đến chương này.

Dấu hiệu Nạn nhân số 1: Đổ lỗi
Khi tìm hiểu nguyên nhân tại sao mình không thành công về mặt tài chính, hầu hết nạn nhân đều là chuyên gia trong "trò chơi đổ lỗi." Đối tượng của trò chơi này là tìm xem có bao nhiêu người và hoàn cảnh để bạn có thể chĩa ngón tay vào mà không phải xem xét đến chính bản thân bạn. Ít ra, điều đó cũng làm những nạn nhân vui thích. Không may là, đó không phải là điều dễ chịu đối với bất kỳ ai khác đang không may mắn ở xung quanh họ. Bởi vì ai càng ở gần nạn nhân càng dễ dàng trở thành mục tiêu đổ lỗi của họ.
Những nạn nhân thường đổ lỗi cho nền kinh tế, họ đổ lỗi cho chính phủ, đổ lỗi cho thị trường chứng khoán, đổ lỗi cho những người môi giới, đổ lỗi cho chủ, cho người làm thuê của họ, cho quản lý, cho trưởng phòng, cho người đứng trên hay dưới mạng lưới của họ, cho dịch vụ khách hàng, cho phòng vận chuyển, cho đối tác, cho bạn đời, họ đổ lỗi cả Chúa, và tất nhiên họ luôn luôn đổ lỗi cho cha mẹ mình. Bao giờ cũng là ai đó khác hay cái gì đó khác có lỗi. Thế nhưng, vấn đề lại không nằm ở bất cứ sự việc, hiện tượng hoàn cảnh hay con người nào khác, mà là ở chính họ.

Dấu hiệu Nạn nhân số 2: Bao biện
Nếu những nạn nhân không đổ lỗi thì bạn sẽ thấy họ là người hay bao biện hoặc lý giải tình huống của mình bằng những lời như: "Với tôi, tiền không phải là thực sự quan trọng". Tôi chỉ muốn hỏi bạn câu này: Nếu bạn nói rằng chồng bạn hay vợ bạn, bạn trai hay bạn gái của bạn, đối tác của bạn hay bạn bè bạn không quan trọng với bạn, liệu bất cứ ai trong những người đó sẽ ở được bên bạn lâu dài không? Tôi không tin là có, và với tiền bạc cũng như vậy!
Tại một hội thảo nóng của tôi, một số người tham dự thường lên chỗ tôi và nói: "Anh biết không, Harv, tiền bạc thực sự không quan trọng đến thế". Tôi nhìn thẳng vào mắt họ và nói, "Bạn vừa bị khánh kiệt! Đúng không?" Họ thường nhìn xuống chân mình và yếu ớt trả lời bằng những gì đó như "Vâng, hiện thì tôi đang có một số thử thách tài chính, nhưng…" Tôi ngắt lời, "Không, đó không phải chỉ hiện nay, mà luôn luôn như thế; bạn luôn luôn túng quẫn hoặc gần như vậy, đúng thế và chỉ có đúng là thế, phải không?" Đến điểm đó thường họ gật đầu đồng ý và rất đáng thương trở về chỗ của họ, sẵn sàng nghe để học, vì cuối cùng họ hiểu ra rằng chỉ một niềm tin sai lầm đó của họ đã ảnh hưởng quyết định và nặng nề lên cuộc sống của họ biết bao.
Tất nhiên là họ bị phá sản. Liệu bạn có mua một chiếc xe nếu nó không thực sự quan trọng đối với bạn? Tất nhiên là không. Liệu bạn có mua một đồ vật quý giá nếu bạn khẳng định là nó không quan trọng với bạn? Tất nhiên không. Cũng như thế, nếu bạn không nghĩ tiền bạc là quan trọng, đơn giản sẽ không bao giờ bạn có chút tiền nào cả. Bạn có thể làm lóe mắt bạn bè mình bằng quan niệm đó. Hãy hình dung bạn đang nói chuyện với người bạn và người đó bảo: "Tiền bạc không quan trọng". Hãy đặt tay lên

trán bạn/ và nhìn thẳng lên như là bạn đang nhận thông điệp từ thiên đàng, và tuyên bố: "Anh đang túng quẫn!" Điều đó sẽ làm người bạn của bạn bị sốc và hỏi lại không hoài nghi gì: "Làm sao anh biết?" Rồi bạn sẽ vặn chặt cánh tay hay bàn tay mình và trả lời, "Thế anh còn muốn biết gì nữa? Đây sẽ là năm mươi-năm mươi nhé, xin mời!"
Để tôi giải thích một cách thô sơ: Bất kỳ ai nói tiền bạc không quan trọng đều không có xu nào! Người giàu luôn hiểu được tầm quan trọng của tiền bạc và vị trí của nó trong xã hội. Mặt khác, người nghèo lại xác nhận cho sự vô lý và bất lực trong tài chính của mình bằng cách viện dẫn những phép so sánh khập khiễng. Họ sẽ nói, "Vâng, tiền không quan trọng như tình yêu". Nào, sự so sánh này có mù mờ không? Cái gì quan trọng hơn, tay bạn hay chân bạn? Có thể cả hai đều quan trọng.
Vì thế, tôi muốn nhấn mạnh với bạn một lần nữa rằng tiền bạc là thứ cực kỳ quan trọng trong những lĩnh vực mà nó phát huy tác dụng, và ngược lại, nó sẽ chẳng đóng vai trò gì trong những lĩnh vực nó không có tác dụng. Mặc dù tình yêu có thể làm cho thế giới này rung chuyển, nhưng chắc chắn tình yêu không thể nào trả tiền để xây dựng nhà cửa, bệnh viện, nhà thờ, trường học hay nhà ở. Và tình yêu cũng không nuôi sống con người.

Qui tắc Thịnh vượng số 11:
Tiền bạc là thứ cực kỳ quan trọng trong những lĩnh vực mà nó phát huy tác dụng, và ngược lại nó sẽ chẳng đóng vai trò gì trong những lĩnh vực nó không có tác dụng.

Không thuyết phục? Vậy hãy thanh toán các hóa đơn của bạn bằng tình yêu. Vẫn không chắc lắm? Vậy bạn hãy ghé vào ngân hàng và thử ký gửi một ít tình yêu xem chuyện gì xảy ra? Tôi bớt giúp bạn khó khăn này nhé. Người thu tiền sẽ nhìn bạn như bạn vừa trốn ra từ nhà thương điên và chỉ thốt ra một từ: "Bảo vệ!"
Không người giàu nào cho rằng tiền không quan trọng. Và nếu tôi vẫn không thuyết phục được bạn và dù sao bạn vẫn cho rằng tiền bạc không quan trọng, thì tôi chỉ còn bốn từ dành cho bạn: bạn đã phá sản, và bạn sẽ luôn luôn như thế cho đến khi bạn loại bỏ bộ hồ sơ hủy hoại này trong kế hoạch tài chính trong đầu bạn.

Dấu hiệu Nạn nhân số 3: Oán trách
Oán trách là một điều hết sức tồi tệ bạn có thể làm đối với sức khỏe hay sự sung túc của bạn. Đó là điều tồi tệ nhất! Tại sao?
Tôi luôn tin vào Quy luật Vũ trụ, cho rằng: "Bạn tập trung vào điều gì, điều đó sẽ mở rộng". Khi bạn oán trách, bạn đang chú tâm vào cái gì, vào những cái tốt cho cuộc sống của bạn hay vào những những rắc rối cho bạn? Thường là bạn tập trung vào những phiền toái cho cuộc sống của bạn, và vì những gì bạn tập trung vào sẽ mở rộng, như thế bạn chỉ nhận được ngày càng nhiều những phiền toái.
Các giảng viên trong lĩnh vực phát triển con người thường nói về Luật hấp dẫn. Luật này phát biểu rằng "những thứ giống nhau thì hấp dẫn nhau", nghĩa là khi bạn ca thán, bạn thực ra đang hấp dẫn những phiền toái đến với mình.

Qui tắc Thịnh vượng số 12:
Khi bạn than thở, oán trách thì bạn đang trở thành một thỏi nam châm sống hút về mình những rắc rối và phiền toái.

Bạn đã bao giờ nhận ra rằng những người hay than vãn, kể lể thường có một cuộc sống khó khăn? Dường như mọi thứ có thể sinh ra rắc rối ở trên đời này đều xảy đến với họ vậy. Họ nói: "Làm sao tôi không phàn nàn được cơ chứ? Bạn xem cuộc sống

của tôi tồi tệ đến mức nào". Bây giờ khi bạn biết rõ hơn, bạn có thể giải thích cho họ, "Không, đó chính vì anh luôn ca thán rằng cuộc đời anh toàn cái dở, tệ. Ngưng ngay đi…và đừng đứng gần tôi!"
Điều này đưa chúng ta tới một điểm khác. Đó là bạn hãy luôn chắc chắn để không đến quá gần một người hay than vãn. Nếu nhất thiết phải ở bên cạnh họ, hãy nhớ đề cao cảnh giác, nếu không, thể nào những chuyện tào lao của họ cũng sẽ cuốn bạn vào!
Tôi luôn giữ khoảng cách càng xa càng tốt với những người hay oán thán, bởi vì những năng lượng tiêu cực rất dễ lây lan. Tuy nhiên, nhiều người lại thích đi lại và lắng nghe những kẻ oán thán. Tại sao? Rất đơn giản: họ đợi đến lượt mình! "Anh nghĩ thế là tệ ư? Hãy nghe chuyện gì đã xảy đến với tôi!"
Đây là một bài tập về nhà mà tôi cam kết sẽ thay đổi cuộc đời bạn. Trong bảy ngày tiếp theo, tôi thách thức các bạn không oán thán bất cứ điều gì. Không chỉ nói ra, mà cả trong đầu bạn nữa. Nhưng bạn phải làm điều đó trong suốt cả bảy ngày. Tại sao? Bởi vì trong mấy ngày đầu bạn có thể vẫn còn một số oán thán như cặn phân bám cứng vào trong bạn từ trước. Rất tiếc, phân không di chuyển với tốc độ ánh sáng, bạn biết đấy, nó di chuyển với tốc độ của phân, nên cần có thời gian để vệ sinh nó ra.
Tôi đã đưa thử thách này cho hàng nghìn người và tôi đã kinh ngạc làm sao khi rất nhiều trong số họ đã nói với tôi rằng chỉ một cái đó thôi, một bài tập "chẳng ra bài tập" ấy đã thay đổi cuộc sống của họ. Tôi đảm bảo bạn sẽ ngạc nhiên khi thấy cuộc sống của bạn trở nên kỳ diệu làm sao khi bạn ngưng tập trung vào – và nhờ thế ngưng thu hút đến cho mình những thứ tồi tệ. Nếu bạn từng là người hay ca thán, từ nay hãy tạm quên việc hấp dẫn sự thành công đi. Với phần lớn, chỉ giữ sao cho được "trung hòa" cũng đã là sự khởi đầu tuyệt vời.
Việc đổ lỗi, biện minh và oán trách chỉ có tác dụng như liều thuốc an thần. Chúng không là gì khác hơn thuốc giảm ức chế. Chúng có thể làm dịu bớt căng thẳng do thất bại gây nên. Hãy suy nghĩ điều đó. Nếu một người không thất bại đâu đó, thế này hay thế khác, liệu người đó có cần đổ lỗi, biện minh, oán thán? Thông thường câu trả lời là không.
Từ nay, nếu bạn nghe thấy mình đổ lỗi, biện minh hay oán trách, hãy ngừng ngay và thôi hẳn lập tức. Hãy tự nhắc nhở mình rằng bạn tạo ra cuộc sống của bạn và từng phút, từng khắc thời gian một bạn sẽ thu hút hoặc thành công hoặc tệ hại đến cho mình. Vì thế, việc rất quan trọng là bạn phải chọn ý nghĩ và chọn từ ngữ của mình một cách thật cẩn trọng, tỉnh táo!
Bây giờ bạn đã sẵn sàng để nghe một trong những bí mật quan trọng nhất trên thế giới. Bạn đã sẵn sàng chưa? Hãy đọc kỹ: Không hề có một nạn nhân nào thực sự giàu có! Bạn có hiểu không? Tôi sẽ nói lần nữa: Không hề có một nạn nhân nào thực sự giàu có. Nếu không thế, liệu có ai sẽ lắng nghe họ đây? "Trời ơi, có một vết xước trên du thuyền của tôi!". Nghe thế thì hầu như bất cứ ai cũng sẽ trả lời "Ai mà quan tâm cơ chứ?"

<u>Qui tắc Thịnh vượng số 13:</u>
Không hề có một nạn nhân nào thực sự giàu có!

Trong khi đó, là một nạn nhân nhất định sẽ được đền bù. Người ta nhận được những gì khi tự đóng vai nạn nhân? Câu trả lời là sự quan tâm. Sự quan tâm quan trọng thế sao? Bạn hãy tin là thế. Trong dạng này hay dạng khác, đó chính là điều phần đông người ta sống vì nó. Và lý do mà người ta sống để được quan tâm là vì họ đã mắc một nhầm lẫn nghiêm trọng. Đó chính là sự nhầm lẫn mà hầu như tất cả chúng ta thường mắc phải. Chúng ta đã lẫn lộn sự quan tâm với tình yêu.
Tin tôi đi, thực sự hạnh phúc và thành công khi bạn liên tục cần có và đòi hỏi sự quan

tâm là điều không thể có. Bởi vì, nếu không có sự quan tâm bạn muốn, bạn đang sống trong sự thương hại của người khác.
Bạn sẽ có kết cục như một kẻ luôn cố làm hài lòng người khác để van xin sự tán đồng. Việc luôn tìm kiếm sự quan tâm cũng là một vấn đề bởi vì người ta có thể làm những điều ngu xuẩn để có được nó. Vì vậy, nhất thiết phải tách biệt sự quan tâm với tình yêu, vì nhiều lý do.
Trước hết, bạn sẽ thành công hơn; thứ hai, bạn sẽ hạnh phúc hơn; và thứ ba, bạn có thể tìm thấy tình yêu thực sự trong đời mình. Trong phần lớn trường hợp, khi người ta lẫn lộn tình yêu và sự quan tâm, người ta không hề yêu nhau theo đúng tinh thần cao cả của từ này. Họ yêu nhau phần lớn là vì sự ích kỷ của bản thân họ, như là "Tôi yêu cái em làm cho tôi". Vì thế, quan hệ đó thực sự là quan hệ cá nhân, không phải dành cho người khác hay ít nhất dành cho cả hai người.
Khi tách biệt sự quan tâm ra khỏi tình yêu, bạn sẽ tự do để có thể yêu một người vì chính con người họ, chứ không phải vì những điều mà họ đã làm cho bạn.
Bây giờ, như tôi đã nói, không hề có nạn nhân nào thực sự giàu có. Vậy nếu để là một nạn nhân, những người tìm kiếm sự quan tâm hãy tin chắc chắn rằng họ sẽ không bao giờ giàu có được.
Đã đến lúc phải quyết định. Bạn có thể là một nạn nhân hoặc bạn có thể giàu có, nhưng bạn không thể là cả hai. Hãy nghe rõ! Mỗi lần, và ý tôi là mỗi lần, bạn đổ lỗi, bao biện, hay oán trách, bạn đang cắt xẻ vào cổ họng tài chính của mình. Chắc thế rồi, sẽ dễ chịu hơn nếu dùng các hình tượng dễ thương, nhẹ nhàng hơn, nhưng quên điều đó đi. Lúc này, tôi không quan tâm đến sự dễ thương hay nhẹ nhàng. Tôi quan tâm đến việc giúp cho bạn hiểu chính xác bạn thực sự sẽ làm gì với bản thân bạn! Sau đó, khi bạn trở nên giàu có, chúng ta có thể lại nhẹ nhàng, tế nhị với nhau, được không?
Đã đến thời điểm để bạn lấy lại sức mạnh và kiến thức của mình để tạo ra tất cả mọi thứ trong cuộc đời bạn và cả mọi thứ không có trong đó nữa. Hãy ý thức rõ rằng bạn tạo ra sự thịnh vượng hay sự túng quẫn của bạn, và tất cả mọi mức độ giữa chừng hai thái cực trên.

Lời tuyên bố: Hãy đặt tay lên ngực bạn và nói:
"Tôi tạo ra mức độ thành công tài chính của mình".
Hãy đặt tay lên trán bạn và nói:
"Tôi có Tư Duy Triệu Phú!"

Những hành động của Tư Duy Triệu Phú:
1. Mỗi lần bạn bắt được mình đang đổ lỗi, biện minh hay ca thán, hãy cạo ngón trỏ lên cổ bạn như một động tác để nhắc nhở bản thân rằng bạn đang cắt cổ họng tài chính của mình. Lần nữa, dù việc đó có thể giống như hơi thô thiển để làm với bạn, sẽ không có gì thô hơn những gì bạn đã làm với bản thân bằng việc đổ lỗi, biện minh hay ca thán, và điều đó sẽ có hiệu quả làm giảm bớt những thói quen hủy hoại sức mạnh của bạn.

2. Hãy "tự chất vấn mình". Cuối mỗi ngày, hãy viết ra một điều bạn đã làm tốt và một điều chưa tốt. Rồi viết câu trả lời cho câu hỏi sau: "Tôi đã tạo ra các tình huống đó như thế nào?" Nếu có người khác cùng tham gia, hãy hỏi bản thân: "Đâu là vai trò của bạn trong việc tạo ra các tình huống đó?" Bài tập này sẽ giúp bạn đo lường được cuộc sống của bạn và giúp bạn nhận ra được những chiến lược có hiệu quả hay không có hiệu quả.

8.2. Suy nghĩ Thịnh vượng số 2

Người giàu tham gia cuộc chơi tiền bạc để thắng
Người nghèo tham gia cuộc chơi chỉ để không bị thua

Khi tham gia "cuộc chơi tiền bạc", người nghèo thiên về phòng vệ thay vì tấn công. Tôi hỏi bạn: nếu bạn tham gia một cuộc đấu thể thao hay bất kỳ trò chơi nào mà chỉ chăm chăm vào phòng thủ, cơ hội chiến thắng của bạn là bao nhiêu? Ai cũng đồng ý, không có cơ hội nào cả.

Nhưng đó lại là cách phần lớn mọi người dùng trong cuộc chơi tiền bạc. Quan tâm hàng đầu của họ là sống sót và an toàn thay vì tạo ra thịnh vượng và sung túc. Thế mục đích của bạn là gì? Đối tượng của bạn là gì? Ý định của bạn là gí?

Mục đích của người giàu thực sự là tích lũy một sự thịnh vượng lớn, thực sự sung túc. Không chỉ là có chút ít tiền, mà phải là thật nhiều tiền. Còn mục đích lớn của những người nghèo là gì? Là "có đủ tiền thanh toán các hóa đơn…và nếu đúng hạn thì càng tuyệt!" Ở đây một lần nữa tôi muốn lưu ý bạn về sức mạnh của mục đích. Khi mục đích của bạn là có đủ tiền thanh toán các hóa đơn thì bạn chính xác sẽ kiếm được đúng số tiền ấy – chỉ đủ thanh toán các hóa đơn và không hơn một xu.

Những người tầng lớp trung lưu ít nhất còn đi xa hơn một bước, song đáng buồn thay, đó chỉ là một bước nhỏ. Mục đích lớn trong cuộc đời họ lại tình cờ trùng hợp với một từ được ưa thích trên cả thế giới rộng lớn. Đó là họ chỉ muốn được cuộc sống "thoải mái". Trên thực tế, có một sự khác biệt rất lớn giữa sống thoải mái và sống giàu có.

Phải thú nhận rằng không phải bao giờ tôi cũng biết điều đó. Nhưng một trong những nguyên do khiến tôi tin rằng tôi có thể khẳng định chắc chắn như vậy là vì tôi đã từng có nhiều trải nghiệm trong cả ba phía của cái hàng rào vô hình giữa sự thoải mái với giàu có và nghèo túng mà ai cũng biết đó. Tôi đã từng cực kỳ túng quẫn, đến mức tôi đã phải vay một đôla để đổ xăng. Nhưng để tôi giải thích thêm một chút. Thứ nhất, đó không phải là xe của tôi. Thứ hai, một đôla đó là bốn đồng 25 xu gộp lại. Bạn có hình dung một người trưởng thành phải trả tiền xăng bằng bốn đồng 25 xu sẽ bối rối như thế nào không? Cậu nhỏ làm việc tại trạm xăng đó đã nhìn tôi như thể tôi là kẻ trộm các máy bán hàng tự động, rồi chỉ lắc đầu và cười to. Tôi không biết bạn có thể cảm nhận được, nhưng đó đúng là một trong những thời điểm kiệt quệ nhất của tôi và rất tiếc đó chỉ là một trong số chúng.

Sau khi làm chủ được tâm trí và thống nhất được những hành động của mình, rồi tôi cũng đạt đến mức sống thoải mái. Sự thoải mái thật là dễ chịu. Ít nhất bạn cũng có thể đến một cửa hàng kha khá để thay đổi không khí. Nhưng sang lắm thì tôi cũng chỉ dám gọi món gà. Món gà là bình thường nếu đó đúng là món bạn thực sự muốn. Nhưng thường xuyên thì không.

Thật ra, những người có mức thu nhập thoải mái thường chỉ quyết định họ sẽ ăn gì sau khi nhìn vào cột phía bên tay phải của thực đơn, phía đề giá tiền. "Em muốn gọi món gì tối nay?". "Có lẽ em sẽ ăn món có giá 7,95 đô này. Thử xem đó là món gì. Ồ, ngạc nhiên chưa, đó là món thịt gà". Và đây là lần thứ chín trong tuần đó!

Khi bạn thoải mái, bạn sẽ không phải đưa mắt nhìn đến cuối thực đơn, vì nếu bạn làm thế, bạn sẽ vi phạm từ cấm kỵ nhất trong từ điển của giới trung lưu: giá thị trường! Và nếu bạn tò mò, bạn cũng sẽ không hỏi thực ra giá bao nhiêu. Thứ nhất, bởi vì bạn biết bạn không thể trả được. Thứ hai, điều đó thật tế nhị khi bạn biết người hầu bàn không tin bạn khi anh ta giới thiệu cho bạn món 49 đôla có thêm đĩa rau và bạn nói, "Anh biết không, vì một số lý do, tôi thực sự rất thèm ăn món gà tối nay!"

Tôi phải nói rằng với cá nhân tôi, một trong những điều tốt nhất khi giàu có là không phải nhìn sang cột giá tiền trong khi xem thực đơn để chọn món nữa. Tôi ăn đúng những gì tôi muốn ăn không cần biết giá nào. Tôi có thể chắc chắn với các bạn rằng tôi đã không làm thế khi tôi khánh kiệt hay thoải mái.

Cái đó dẫn đến điều này: Nếu mục đích của bạn là sống thoải mái, nhiều khả năng là bạn sẽ chẳng bao giờ giàu có được. Nhưng nếu mục đích của bạn là giàu có, nhiều khả năng là bạn sẽ có cuộc sống vô cùng thoải mái.

Qui tắc Thịnh vượng số 14:
Nếu mục đích của bạn là sống thoải mái, nhiều khả năng là bạn sẽ chẳng bao giờ giàu có được. Nhưng nếu mục đích của bạn là giàu có, nhiều khả năng là bạn sẽ có cuộc sống vô cùng thoải mái.

Một trong những nguyên tắc mà chúng tôi dạy trong các chương trình của mình là: "Nếu bạn cố bắn rụng những ngôi sao, bạn ít ra cũng sẽ bắn trúng mặt trăng". Người nghèo thậm chí không dám ngắm bắn lên trần nhà họ, và rồi họ thắc mắc tại sao họ không thành công. Được rồi, họ mới vừa hiểu ra. Bạn sẽ nhận được cái bạn thực sự muốn có. Nếu bạn muốn giàu có thì mục đích của bạn phải là sự giàu có. Không phải là chỉ có đủ tiền thanh toán các hóa đơn, và không phải là chỉ có đủ tiền để được thoải mái. Giàu có nghĩa là giàu có.
Lời tuyên bố: Hãy đặt tay lên ngực bạn và nói:
"Mục đích của tôi là trở thành triệu phú và hơn thế nữa!".
Hãy đặt tay lên trán bạn và nói:
"Tôi có Tư Duy Triệu Phú!"
Những hành động của Tư Duy Triệu Phú:
1. Hãy viết ra hai vấn đề tài chính phản ánh mục tiêu của bạn là tạo ra sự sung túc, không phải sự tầm thường hay bần cùng. Viết ra mục tiêu chơi để thắng của bạn là:
a. Thu nhập hàng năm: 1 triệu đôla;
b. Tổng tài sản: 10 triệu đôla;
Hãy đưa ra mục tiêu có thể thực hiện được trong khoảng thời gian cụ thể, nhưng đồng thời phải nhớ rằng bạn cần "ngắm bắn những ngôi sao".

2. Đến một nhà hàng sang trọng và gọi một món theo "giá thị trường" mà không hỏi giá bao nhiêu. (Nếu tiền có hạn, hãy chung với người khác cũng được).
PS: Không gọi món gà!

8.3. Suy nghĩ Thịnh vượng số 3

Người giàu quyết tâm làm giàu
Người nghèo muốn trở nên giàu có

Hãy hỏi mọi người xem họ có muốn trở nên giàu có và họ sẽ nhìn bạn như bạn bị điên. "Tất nhiên tôi muốn được giàu có", họ sẽ nói. Mặc dù thế, sự thật là phần lớn mọi người không thực sự muốn trở nên giàu có. Tại sao? Bởi vì họ có rất nhiều hồ sơ tài chính tiêu cực trong tiềm thức cho rằng có gì đó không ổn trong việc là người giàu có.
Tại các buổi đào tạo Millionaire Mind, một trong những câu hỏi mà tôi hay đặt ra cho người tham dự là: "Đâu là những điểm tiêu cực của sự giàu có hay việc cố gắng làm giàu?"
Và sau đây là những gì một số người đã nói ra. Bạn có nhận ra một chút gì đó quen thuộc từ những lời nói này không?
"Nếu như tôi kiếm ra tiền nhưng rồi làm mất hết thì sao? Tôi sẽ bị xem là một kẻ thất bại mất thôi."

"Tôi sẽ không bao giờ biết được liệu mọi người thích tôi vì chính con người tôi, hay chỉ vì tiền của tôi."
"Tôi sẽ lọt vào nhóm những người đóng thuế cao nhất và phải nộp một nửa tiền của mình cho chính phủ."
"Tôi phải làm việc quá nhiều."
"Tôi có thể kiệt sức vì cố gắng."
"Bạn bè và gia đình sẽ nói "Anh nghĩ anh là ai chứ?" và chỉ trích tôi."
"Mọi người sẽ muốn xin xỏ, dựa dẫm, nhờ vả tôi."
"Tôi có thể bị cướp."
"Con cái tôi có thể bị bắt cóc."
"Sẽ có quá nhiều trách nhiệm. Tôi sẽ phải quản lý tất cả số tiền đó, tôi sẽ phải tìm hiểu cặn kẽ về các vụ đầu tư. Tôi sẽ phải thục sự hiểu việc đầu tư. Tôi sẽ còn phải lo lắng về các chiến lược thuế, bảo vệ tài sản, rồi thuê nhân viên kế toán, luật sư cao cấp… Khiếp quá, thật rắc rối!"
Và thế, thế…
Như tôi đã nêu ở phần trước, mỗi chúng ta đều có một hồ sơ thịnh vượng trong ngăn tủ gọi là tâm trí. Hồ sơ này chứa đựng những niềm tin của riêng chúng ta, bao gồm cả lý do tại sao việc làm người giàu có lại tuyệt vời đến thế. Tuy nhiên, đối với không ít người, hồ sơ này cũng chứa đựng một số thông tin liên quan đến nguyên do tại sao sự giàu có lại có thể không tuyệt vời như thế. Có nghĩa là họ có những thông điệp bị pha trộn bên trong họ về sự giàu có. Một phần thông điệp này vừa hào hứng nói rằng: "Nếu có nhiều tiền hơn, cuộc sống sẽ thú vị hơn." Nhưng một phần khác lại hét lên: "Ừ, nhưng tôi sẽ phải kéo cày như một con trâu! Sung sướng ở đâu cơ chứ?". Một phần lên tiếng: "Tôi sẽ có cơ hội đi du lịch khắp thế giới." Rồi phần khác liền nhắc khéo: "Ừ, rồi ai nấy đều xúm lại xin xỏ, nhờ vả ngay cho mà xem." Những thông tin hỗn tạp này có vẻ chỉ là vô thưởng vô phạt, song trên thực tế, chúng là một trong những nguyên nhân chính khiến cho đa số mọi người không bao giờ có thể trở nên giàu có.
Bạn có thể nhìn nhận sự việc như sau. Vũ trụ, hay nói cách khác là "sức mạnh siêu nhiên" như là một cơ quan bưu điện nhận đặt hàng qua thư từ khổng lồ. Nó liên tục đem đến cho bạn những người, những vật, những cơ hội và sự kiện. Bạn đặt hàng bạn muốn nhận bằng cách gửi thông điệp năng lượng vào vũ trụ trên cơ sở những niềm tin chủ đạo của bạn. Và lần nữa, trên cơ sở Luật Hấp dẫn, vũ trụ sẽ làm tất cả để chấp nhận và ủng hộ bạn. Nhưng nếu bạn gửi những thông điệp bị pha trộn trong cuộc sống của bạn, vũ trụ không thể hiểu bạn muốn gì.
Trong một phút vũ trụ nghe thấy rằng bạn muốn trở nên giàu có, và nó bắt đầu gửi cho bạn những cơ hội giàu có. Nhưng rồi nó lại nghe thấy bạn nói "người giàu rất tham lam", nên vũ trụ lại bắt đầu hỗ trợ bạn trong việc không cần có nhiều tiền. Rồi bạn lại nghĩ "Có thật nhiều tiền làm cho cuộc sống vui vẻ hơn", nên vũ trụ tội nghiệp bị bạn làm ngạc nhiên và lẫn lộn, lại bắt đầu việc gửi bạn những cơ hội kiếm nhiều tiền hơn. Ngày hôm sau bạn đang trong trạng thái không phấn chấn nên bạn nghĩ "tiền bạc chả quan trọng gì." Vụ trụ bị rối loạn cuối cùng hét lên "Hãy quyết định cho rõ! Ta sẽ cho ngươi điều ngươi muốn, chỉ cần ngươi nói rõ ngươi muốn gì!"
Lý do hàng đầu khiến mọi người không có những thứ mình muốn là vì họ không biết thực sự mình muốn gì. Người giàu biết rất rõ cái họ muốn là sự giàu có. Họ luôn kiên định với mong muốn của mình. Họ quyết tâm, toàn tâm toàn lực cam kết dành cho việc làm giàu. Chỉ cần công việc ấy hợp pháp, hợp đạo lý và hợp với luân lý xã hội, họ sẽ làm tất cả những gì cần thiết để trở nên giàu có. Người giàu không gửi những thông điệp mâu thuẫn vào vũ trụ. Người nghèo lại thường làm thế.
Nhân tiện, khi bạn đọc đoạn cuối trên, nếu có tiếng nói nhỏ thì thầm trong đầu bạn

rằng “người giàu không quan tâm đến việc tuân theo pháp lý, đạo lý, và luân lý”, thì bạn nhất định đang làm việc đúng là đọc sách này. Bạn sẽ sớm nhận ra đó là một cách nghĩ có hại cho bạn làm sao.

Qui tắc Thịnh vượng số 15:
Lý do hàng đầu khiến mọi người không có những thứ mình muốn là vì họ không biết thực sự mình muốn gì.

Người nghèo có vô số lý do hay ho để giải thích rằng việc làm giàu và trở nên thật sự giàu có sẽ là một rắc rối. Do đó, họ không dám chắc trăm phần trăm họ có thật sự muốn giàu lên hay không. Thông điệp của họ gửi vào vũ trụ không nhất quán và rõ ràng. Thông điệp của họ cho người khác cũng không rõ ràng, nhất quán. Và tại sao lại có tất cả những sự mập mờ đó? Bởi vì thông điệp của họ cho chính mình cũng lẫn lộn, mập mờ.

Ở trên ta đã nói về sức mạnh của mục tiêu. Tôi biết những điều tôi nói có thể hơi khó tin, nhưng tôi đảm bảo là bạn sẽ luôn có được những điều mình muốn – những điều bạn muốn trong tiềm thức, chứ không phải là những điều bạn nói bạn muốn. Bạn có thể dứt khoát phủ nhận điều đó: “Thật là điên rồ! Tại sao tôi phải nỗ lực thế?” Và câu hỏi của tôi dành cho bạn cũng chính xác như vậy: “Tôi không biết. Tại sao bạn phải khổ sở thế?”

Nếu bạn muốn tìm ra nguyên nhân, tôi mời bạn tham dự khóa đào tạo Millionaire Mind Intensive, ở đó bạn sẽ xác định kế hoạch tài chính trong tâm thức của bạn. Câu trả lời sẽ đến với bạn trên gương mặt. Nhưng nói một cách thẳng thừng, nếu bạn không đạt được giaù có bạn nói bạn mong muốn thì nhiều khả năng là do, thứ nhất, bạn thực sự trong tiềm thức không muốn giàu có, hoặc thứ hai, bạn không sẵn sàng làm những gì cần thiết để tạo nên sự giàu có.

Chúng ta hãy cùng tìm hiểu điều này sâu hơn một chút. Có tất cả ba cấp độ mong muốn khác nhau. Cấp độ thứ nhất là: “Tôi muốn trở nên giàu có”. Đây là một cách thể hiện khác của câu: “Tôi sẽ chấp nhận nó nếu nó đến với tôi”. Nhưng chỉ mong muốn không thôi thì vô ích. Bạn có thấy rằng mong muốn không nhất thiết dẫn đến “có được?” Hãy lưu ý rằng những mong muốn không thành thường khiến cho chúng ta mong muốn nhiều hơn nữa. Lúc đó mong muốn trở thành thói quen và chỉ dẫn đến chính nó, tạo ra một vòng luẩn quẩn không dẫn đến đâu cả. Sự giàu có sẽ không đến từ việc chỉ có ý muốn. Làm sao bạn biết đó là sự thật? Bằng một phép kiểm tra đơn giản: hàng tỷ người muốn giàu có, nhưng chỉ có một số tương đối ít thật sự trở nên giàu có.

Cấp độ mong muốn thứ hai là: “Tôi chọn sự giàu có”. Mong muốn này thường đi liền với quyết định trở nên giàu có. Sự lựa chọn có năng lượng mạnh mẽ hơn và đi cùng với việc chịu trách nhiệm tạo ra hiện thực. Từ “quyết định” có nguồn gốc từ tiếng la tinh là decidere, có nghĩa là “tiêu diệt bất kỳ lựa chọn nào khác”. Tuy nhiên, chọn lựa là tốt hơn chỉ mong muốn nhưng không phải tốt nhất.

Cấp độ mong muốn thứ ba là: “Tôi cam kết trở nên giàu có”. Định nghĩa của từ cam kết là “cống hiến hết mình và không thay đổi.” Điều đó có nghĩa là hoàn toàn không thay đổi, không quay lại, là cho đi một trăm phần trăm mọi thứ bạn có để trở nên giàu có. Điều đó có nghĩa là sẵn sàng làm những gì cần thiết dù tốn bao nhiêu thời gian cũng mặc. Đây là cách hành xử của các chiến binh. Không có “xin lỗi”, không “nếu”, không “nhưng”, không “có thể” – và thất bại không là một lựa chọn. Cách nghĩ của chiến binh rất đơn giản: “Tôi sẽ giàu hoặc là tôi sẽ chết trong khi đang cố gắng.”.

“Tôi cam kết trở nên giàu có.” Hãy thử nói vậy với bản thân…Cảm giác gì đến với bạn? Đối với một số người, cảm giác như tăng thêm sức mạnh. Với số người khác,

cảm giác lại là nản chí.
Hầu hết mọi người đều không thực sự quyết tâm làm giàu. Nếu bạn hỏi họ: "Bạn dám cược bằng cuộc đời mình rằng trong vòng mười năm nữa bạn sẽ giàu có hay không?" thì có lẽ đa số sẽ nói là "Không". Đó là sự khác biệt giữa người giàu và người nghèo. Chính xác là vì mọi người không thực sự cam kết trở nên giàu có nên họ không giàu có, và phần lớn sẽ không bao giờ giàu có.
Ai đó có thể nói: "Harv, anh đang nói gì thế? Tôi đã làm việc cật lực, tôi luôn cố gắng hết sức. Tất nhiên là tôi quyết tâm trở nên giàu có." Và tôi sẽ trả lời: "Rằng anh cố gắng chỉ có ích một chút thôi. Định nghĩa về sự quyết tâm là hy sinh hết mình không giữ lại gì." Từ mấu chốt ở đây là "không quay lại". Nó có nghĩa là bạn phải bỏ mọi thứ mà bạn có để thực hiện hoá quyết tâm ấy. Đa số những người không thành công về mặt tài chính mà tôi từng biết thường có những hạn chế về mức độ sẵn sàng thực hiện, cũng như mức độ chấp nhận rủi ro và mức độ sẵn sàng hi sinh. Mặc dù họ nghĩ rằng mình sẵn sàng trả bất cứ giá nào để được trở nên giàu có, nhưng khi đặt vấn đề sâu hơn, tôi thường phát hiện ra rằng họ luôn đưa ra những điều kiện kèm theo khái niệm "sẵn sàng thực hiện" đó thì mới tiến hành!
Tôi ghét phải là người nói với các bạn điều đó, nhưng nỗ lực để trở nên giàu có không phải là một cuộc dạo chơi công viên, và nếu bất cứ ai bảo bạn thế thì hoặc là vì họ không biết gì nhiều hơn tôi hoặc đầu óc họ không được ổn cho lắm. Theo kinh nghiệm của tôi, để trở nên giàu có đòi hỏi sự tập trung, quyết tâm, lòng dũng cảm, kiến thức, sự tinh thông, toàn bộ tâm huyết của bạn, một thái độ không bao giờ bỏ cuộc, và dĩ nhiên là một trí óc giaù có. Bạn cũng phải tin vào trái tim của mình rằng bạn có thể tạo nên thịnh vượng và rằng bạn tuyệt đối xứng đáng với nó. Một lần nữa, điều đó có nghĩa là, nếu bạn không thực sự toàn tâm, toàn lực, toàn chí cam kết tạo ra thịnh vượng, nhiều khả năng là bạn sẽ không bao giờ tạo ra nó.

Qui tắc Thịnh vượng số 16:
Nếu bạn không thực sự toàn tâm, toàn lực, toàn chí cam kết tạo ra thịnh vượng, nhiều khả năng là bạn sẽ không bao giờ tạo ra nó.

Bạn có sẵn sàng làm việc 16 giờ một ngày? Người giàu sẵn sàng làm thế. Bạn có chấp nhận làm bảy ngày một tuần và hy sinh hầu hết những kì nghỉ cuối tuần? Người giàu làm như vậy đấy. Bạn có sẵn sàng hi sinh việc gặp gỡ gia đình, bạn bè, cũng như từ bỏ các sở thích và các kỳ nghỉ tiêu khiển của mình? Người giàu làm vậy đấy. Bạn có chấp nhận rủi ro với toàn bộ thời gian, sức lực và cả vốn liếng khởi đầu của mình mà không có bảo đảm sẽ thu về được gì? Người giàu chấp nhận làm thế đấy.
Ít nhất một lần trong đời, dù hy vọng đó sẽ là chỉ quãng thời gian ngắn nhưng thực tế thường là một khoảng thời gian khá dài, người giàu đã chấp nhận và quyết tâm làm, và họ đã làm tất cả những điều trên. Còn bạn thì sao?
Biết đâu bạn sẽ gặp may và bạn sẽ không phải phấn đấu lâu dài, vất vả và không phải hi sinh gì cả. Bạn có thể cầu mong điều đó, nhưng tôi không tin lắm. Ngược lại, người giàu đủ quyết tâm để chấp nhận thực hiện mọi điều cần thiết. Cả một khoảng thời gian.
Có một điều thú vị cần ghi nhận là một khi bạn đã cam kết, dường như cả thế giới cũng bị bẻ cong và quay ngoặt lại để ủng hộ bạn. Một trong những đoạn văn yêu thích của tôi là bài viết của nhà thám hiểm W. H. Murray trong một trong những cuộc chinh phục đầu tiên của ông lên dãy Himalaya:
"Khi một người đã quyết thì sự chần chừ, do dự và tất cả những cơ hội thoái lui đều trở nên vô hiệu. Và chính từ thời khắc mà người đó toàn tâm, toàn lực, toàn chí cam kết, mọi điều trên thế giới tự nhiên và siêu nhiên dường như cũng thay đổi theo. Cả

một dòng thác những sự kiện, vấn đề, con người, cơ hội xuất hiện, xảy ra thuận theo mong ước của người đó thông qua hàng loạt những biến cố, những cuộc gặp gỡ, những sự hỗ trợ vật chất, tinh thần rất ngẫu nhiên, bất ngờ mà không ai có thể mơ tưởng đến và lý giải được".
Nói cách khác, cả vũ trụ sẽ hỗ trợ bạn, chỉ lối cho bạn, ủng hộ bạn, và thậm chí là tạo ra những điều kì diệu cho bạn. Nhưng trước hết, bạn phải có cam kết!

Lời tuyên bố: Hãy đặt tay lên ngực bạn và nói:
"Tôi cam kết trở nên giaù có".
Hãy đặt tay lên trán bạn và nói:
"Tôi cóTư Duy Triệu Phú!"

Những hành động của Tư Duy Triệu Phú:
1. Hãy viết một đoạn ngắn nói chính xác, cụ thể tại sao việc tạo nên thịnh vượng lại quan trọng đối với bạn. Hãy thật cụ thể.
2. Hãy gặp bạn bè hay những thành viên gia đình sẵn sàng ủng hộ bạn. Hãy nói với họ rằng bạn gọi lên mọi năng lượng ra cam kết để tạo thành công lớn hơn.
Đặt tay lên ngực bạn, nhìn vào mắt họ và nói: "Tôi,…. (tên bạn), bằng cách này cam kết sẽ trở thành triệu phú hoặc hơn thế cho đến ……………………(ngày, tháng , năm)."
Nói họ trả lời bạn rằng: "Tôi tin vào anh/chị."
Rồi bạn nói: "Cảm ơn."

PS: Để làm vững chắc hơn sự cam kết của bạn, tôi mời bạn cam kết trực tiếp với tôi tại web http://cashflowclub.com.vn/forums/66.aspx.

PPS: Hãy kiểm tra xem bạn cảm thấy thế nào trước và sau khi cam kết. Nếu bạn cảm thấy sự tự do, bạn đang đi đúng hướng. Nếu bạn thấy hơi lo ngại, bạn đang đi đúng hướng. Nếu bạn không quan tâm làm điều đó, bạn vẫn đang trong trạng thái "không sẵn sàng thực hiện những gì cần thiết" hay trạng thái "tôi không cần thiết làm những trò như thế." Dù là trạng thái nào, tôi xin nhắc bạn rằng, cách của bạn đã đưa bạn đến đúng cái tình trạng của bạn hiện nay đấy.

8.4. Suy nghĩ Thịnh vượng số 4

Người giàu suy nghĩ lớn
Người nghèo suy nghĩ nhỏ

Một giảng viên ở trung tâm của chúng tôi đã lập được kì tích khi có thể nhân số tài sản từ 250.000 đôla lên 600 triệu đôla chỉ trong vòng chưa đầy ba năm. Khi được hỏi về bí quyết thành công, ông chỉ nói: "Mọi thứ đã thay đổi kể từ khi tôi bắt đầu suy nghĩ lớn".
Tôi giới thiệu cho bạn Định luật về Nhu nhập, cho rằng, "Thu nhập của bạn tỷ lệ thuận với giá trị mà bạn bỏ ra, tùy theo tình trạng thị trường."

<u>Qui tắc Thịnh vượng số 17:</u>
Định luật về Thu nhập: "Thu nhập của bạn tỷ lệ thuận với giá trị mà bạn bỏ ra, tùy theo tình trạng thị trường."

Từ mấu chốt ở đây là giá trị. Điều quan trọng là phải nhận biết bốn nhân tố quyết định giá trị của bạn trên thị trường là: cung, cầu, chất lượng và số lượng. Theo kinh nghiệm của tôi, yếu tố chứa đựng thử thách lớn nhất đối với hầu hết mọi người là số lượng. Yếu tố số lượng này thường được hiểu một cách đơn giản là, bạn đã thực sự đem lại cho thị trường bao nhiêu giá trị của bạn?
Một cách nói khác của điều đó là, bạn đã phục vụ được hay có ảnh hưởng đến bao nhiêu người?
Ví dụ, tại trung tâm của tôi, một số giảng viên thích hướng dẫn cho các nhóm nhỏ khoảng hai mươi người một lần, nhưng một số người khác lại thấy thoải mái với khán phòng có hơn một trăm người, một số khác thích lượng khán giả khoảng năm trăm người, và vẫn có một số người khác thích khán thính phòng với từ một nghìn đến năm nghìn người hoặc hơn nữa. Liệu có sự khác biệt nào đó trong thu nhập của những giáo viên này không? Bạn hãy tin là có đấy!
Hãy xem xét hoạt đông tiếp thị theo mạng. Liệu có sự khác biệt về thu nhập giữa một người có 10 người trong mạng lưới dưới họ và một người có 10.000 người dưới họ không? Tôi luôn tin là có!
Ở đầu cuốn sách tôi có nói là tôi sở hữu một chuỗi các trung tâm rèn luyện chăm sóc sức khỏe. Ngay từ thời điểm tôi cân nhắc để bước vào việc kinh doanh đó, tôi đã có ý định sở hữu một trăm trung tâm thành công và phục vụ khoảng mười nghìn người. Đối thủ cạnh tranh của tôi lại khác, họ bắt đầu sáu tháng sau tôi và có ý định sở hữu một trung tâm thành công mà thôi. Cuối cùng, cô ấy kiếm được đủ sống. Tôi thì giàu lên!
Bạn mong muốn có cuộc sống như thế nào? Bạn muốn tham gia cuộc chơi như thế nào? Bạn muốn chơi trong những giải đấu lớn hay nhỏ, trong đội hình chính hay phụ? Đó là lựa chọn của bạn.
Đa số mọi người đều lựa chọn lối chơi nhỏ. Tại sao? Trước tiên, vì nỗi sợ. Họ sợ tưởng muốn chết vì thất bại và thậm chí họ còn sợ thành công hơn. Thứ hai, mọi người thường chơi nhỏ vì cảm thấy mình nhỏ bé. Họ cảm thấy mình không xứng đáng. Họ không cảm thấy họ đủ giỏi, đủ quan trọng để tạo ra sự thay đổi thực sự trong cuộc sống của mọi người.
Nhưng hãy chú ý: cuộc sống của bạn không chỉ vì cá nhân bạn. Nó còn là sự đóng góp của bạn cho người khác. Nó còn vì sứ mạng và ý nghĩa cuộc sống của bạn trên mặt đất này vào thời khắc này nữa. Tất cả cũng là vì sự đóng góp phần của bạn vào thế giới này nữa. Phần lớn chúng ta bị sa lầy vào "cái tôi" của mình, đòi hỏi mọi thứ phải xoay quanh cái tôi, tôi và chỉ tôi thôi đó. Nhưng nếu bạn muốn trở nên giàu có theo nghĩa tích cực của từ này, thì cuộc sống của bạn không thể chỉ vì bạn. Nó phải vì cả việc bổ sung giá trị của bạn vào cuộc sống của những người khác.
Một trong những nhà phát minh, nhà triết học vĩ đại nhất của thời đại chúng ta, Buckminster Fuller, đã nói: "Mục đích cuộc sống của chúng ta là bổ sung giá trị cho con người ở thế hệ này và những thế hệ mai sau".
Mỗi người chúng ta đều đến với trái đất này với những tài năng bẩm sinh khác nhau. Tạo hoá đã trao cho bạn những món quà này với lý do: để bạn sử dụng và sẻ chia với người khác. Các công trình nghiên cứu đã khẳng định rằng những người hạnh phúc nhất là những người có thể phát huy khả năng bẩm sinh của mình một cách tối đa. Một phần sứ mệnh cuộc sống của bạn là chia sẻ khả năng và các giá trị của bạn với càng nhiều người càng tốt. Như vậy, có nghĩa là bạn phải sẵn sàng chơi lớn.
Bạn có biết định nghĩa từ "doanh nhân"? Định nghĩa mà chúng tôi dùng trong các chương trình của mình là: "người giải quyết các vấn đề cho người khác để kiếm lợi nhuận". Thật vậy, doanh nhân không phải là ai khác hơn "một người giải quyết vấn đề".

Vậy tôi xin hỏi bạn, bạn muốn giải quyết vấn đề cho nhiều người hay ít người? Nếu câu trả lời của bạn là nhiều người, bạn cần bắt đầu tập trung suy nghĩ lớn hơn và quyết định giúp đỡ thật nhiều người – hàng nghìn, hàng triệu. Vì bạn muốn giúp càng thật nhiều người, thì bạn càng trở nên giàu có hơn, cả về trí tuệ, tình cảm, tinh thần, và hiển nhiên là cả về tài chính.
Nếu không nhầm thì mỗi người trên hành tinh này đều mang trên mình một sứ mệnh nào đó. Nếu hiện giờ bạn đang sống, là bởi vì có một lý do cho việc đó. Richard Bach, trong cuốn Jonathan Livingston Seagull, khi được hỏi: "Làm sao tôi biết khi nào tôi hoàn tất sứ mệnh của mình?" Câu trả lời? "Nếu bạn còn thở được thì bạn vẫn chưa làm xong sứ mệnh đó".
Tôi đã chứng kiến nhiều người chưa thực hiện tốt công việc của họ. Tôi cũng thấy nhiều người cho phép "cái tôi" sợ hãi kia chi phối họ. Kết quả là khá nhiều người trong số chúng ta đã không sống hết với khả năng tiềm ẩn của mình – chúng ta không phải là chính mình và cũng không giúp ích được cho những người khác.
Điều tôi đã chứng kiến là quá nhiều người không làm phận sự của mình, không thực hiện trách nhiệm của mình, hay sứ mệnh của họ. Tôi đã quan sát thấy quá nhiều người chơi quá nhỏ, và quá nhiều người cho phép cái tôi dựa trên nỗi sợ hãi điều khiển mình. Kết quả là, quá nhiều người trong chúng ta không sống và phát huy hết tiềm năng của mình, cả cho bản thân cũng như đóng góp cho người khác.
Tất cả dẫn đến câu hỏi này: Nhưng nếu bạn không là bạn thì bạn là ai?
Mọi người đều có những mục đích sống riêng. Có thể bạn là một nhà đầu tư bất động sản chuyên mua và cho thuê bất đông sản để kiếm tiền bằng tiền thuê nhà hay sự gia tăng giá trị bất động sản. Vậy sứ mệnh của bạn là gì? Bạn giúp đỡ những người khác như thế nào? Đấy sẽ là cơ hội tốt để bạn làm tăng giá trị cho cộng đồng của bạn thông qua việc giúp các gia đình tìm được nhà ở phù hợp với khả năng kinh tế của họ mà lẽ ra họ đã không thể tìm được.
Bây giờ câu hỏi đặt ra là bạn có thể giúp đựợc bao nhiêu người và bao nhiêu gia đình. Bạn có sẵn lòng giúp mười thay vì chỉ giúp một, hai mươi thay vì chỉ mười, giúp một trăm thay vì giúp hai mươi người? Khái niệm chơi lớn mà tôi muốn nói là như vậy.
Trong cuốn sách ***"Trở lại với tình yêu"***, tác giả **Marianne Williamson** đã mô tả:
"Bạn là con của Đất Trời. Bạn chơi nhỏ không giúp được thế giới. Không phải là sáng suốt trong việc co lại làm người khác không cảm thấy yên ổn bên bạn. Tất cả chúng ta đều có sứ mệnh phải toả sáng như trẻ thơ. Chúng ta sinh ra để tỏa sáng. Nguồn sáng đó không chỉ tồn tại trong một số chúng ta mà trong tất cả mọi người. Và khi chúng ta để cho chính mình được toả sáng thì trong vô thức chúng ta đã kêu gọi người khác làm điều tương tự. Khi chúng ta tự do thoát khỏi nỗi sợ của mình, hiện diện của chúng ta tự khắc làm người khác tự do".
Thế giới không cần những người suy nghĩ hạn hẹp. Đã đến lúc phải thôi trốn tránh và hãy bước ra ánh sáng. Đã đến lúc ngừng đòi hỏi và bắt đầu dẫn dắt. Đã đến lúc bắt đầu chia sẻ những món quà mà cuộc đời này ban tặng cho bạn thay vì cứ khư khư ôm lấy chúng hay vờ như chúng không hề tồn tại. Đã đến lúc bạn bắt đầu chơi trò chơi cuộc đời theo cách "lớn".
Suy cho cùng, tư duy hạn hẹp và kiểu hành động nhỏ nhen chỉ dẫn đến sự túng thiếu và không toại nguyện. Suy nghĩ lớn và hành động lớn sẽ mang lại cho bạn cả tiền tài lẫn ý nghĩa cuộc sống. Quyền lựa chọn là của bạn.

Lời tuyên bố: Hãy đặt tay lên ngực bạn và nói:
"Tôi suy nghĩ lớn! Tôi chọn giúp đỡ hàng nghìn hàng nghìn người!".
Hãy đặt tay lên trán bạn và nói:
"Tôi có Tư Duy Triệu Phú!"

Những hành động của Tư Duy Triệu Phú:
1. Hãy viết ra những khả năng tự nhiên bạn tin bạn có. Đó là những việc, lĩnh vực bạn thường tự nhiên xuất sắc hay khá giỏi. Rồi viết ra cách làm sao và ở đâu bạn có thể sử dụng những khả năng đó cho bạn và đặc biệt cho công việc và cộng đồng của bạn.

2. Hãy viết ra hay động não trao đổi với một nhóm người về việc làm sao bạn có thể giải quyết vấn đề cho/hay ảnh hưởng đến – mười lần số người hiện nay trong công việc của bạn.
Hãy đưa ra ít nhất ba chiến lược khác nhau.
Hãy suy nghĩ dùng công cụ kiểu đòn bẩy.

8.5. Suy nghĩ Thịnh vượng số 5

Người giàu tập trung vào các cơ hội
Người nghèo tập trung vào những khó khăn

Người giàu nhìn thấy các cơ hội. Người nghèo nhìn thấy những khó khăn. Người giàu nhìn thấy tiềm năng tăng trưởng. Người nghèo nhìn thấy nguy cơ bị mất. Người giàu tập trung vào tiềm năng lợi nhuận. Người nghèo tập trung vào khả năng rủi ro.
Điều đó dẫn đến một câu hỏi từ xa xưa như thế này: "Cái ly đang đầy một nửa hay đang vơi một nửa?". Ở đây chúng ta không nói đến việc suy nghĩ tích cực, chúng ta chỉ bàn về quan điểm quen thuộc của bạn về thế giới. Người nghèo lựa chọn dựa trên nỗi sợ hãi. Trí óc họ liên tục "tua lại" những cảnh về những trở ngại hay những khó khăn, rủi ro đã hay có thể nảy sinh. Hướng suy nghĩ chủ yếu trong đầu họ là: "Điều gì sẽ xảy ra nếu phương án này không đem lại kết quả?" hay thường xuyên hơn, "Không làm được đâu!"
Những người ở tầng lớp trung lưu lạc quan hơn đôi chút. Kiểu suy nghĩ của họ là "Tôi rất hy vọng việc này sẽ mang lại kết quả tốt đẹp".
Người giàu, như ta đã nói trên, nhận trách nhiệm về kết quả trong cuộc đời họ và hành động với suy nghĩ: "Việc này nhất định sẽ mang lại kết quả vì mình sẽ làm cho điều đó trở thành hiện thực."
Người giàu luôn sẵn sàng để hành động tiếp. Họ có sự tự tin cao độ vào khả năng và sức sáng tạo của họ. Và họ cũng tin rằng nếu có chuyện gì đó xảy ra thì họ sẽ luôn tìm được cách khác để đi tiếp.
Nói chung, phần thưởng càng cao thì rủi ro càng lớn. Vì lúc nào cũng nhìn thấy cơ hội nên người giàu thường sẵn sàng chấp nhận rủi ro. Người giàu tin rằng dù điều xấu nhất có xảy ra họ vẫn luôn có thể lại làm ra số tiền của mình.
Trái lại, người nghèo luôn dự báo thất bại. Họ đều thiếu tự tin về bản thân cũng như năng lực của họ. Người nghèo tin rằng, nếu sự việc không tiến triển tốt, thì đó sẽ là tai hoạ. Và bởi vì họ luôn nhìn thấy trở ngại, họ thường không sẵn sàng chấp nhận mạo hiểm. Không mạo hiểm, không có tưởng thưởng.
Nên ghi nhớ, sẵn sàng mạo hiểm không nhất thiết có nghĩa là sẵn sàng để mất. Người giàu chấp nhận những mạo hiểm đã được tính toán. Tức là họ nghiên cứu, phân tích và cân nhắc mọi chi tiết liên quan rồi sau đó mới quyết định căn cứ vào những thông tin có kiểm chứng và những sự việc cụ thể. Người giàu có tính toán mãi không? Không. Họ làm tất cả những việc họ có thể trong khoảng thời gian ngắn nhất cho phép, rồi họ ra quyết định tỉnh táo về việc có làm tiếp hay không.
Mặc dù người nghèo khẳng định họ luôn chuẩn bị để nắm bắt cơ hội, những gì họ thường làm là trì hoãn. Họ sợ đến chết, họ do dự trong nhiều tuần, nhiều tháng, nhiều năm, và thế là cơ hội tuột mất. Rồi họ lý giải tình huống bằng cách cho rằng: "Tôi vẫn

đang chuẩn bị sẵn sàng". Đúng là như thế rồi, nhưng trong khi họ "vẫn đang chuẩn bị sẵn sàng", người giàu đã nhanh chóng nhảy vào, nhảy ra, và kiếm thêm một khoản hời lớn.
Điều tôi sẽ nói bây giờ nghe có vẻ lạ lùng, nhất là khi tôi luôn rất đề cao tính trách nhiệm. Tuy nhiên, tôi tin rằng vẫn có yếu tố nhất định của cái mọi người gọi là may mắn liên quan đến việc làm giàu, hoặc, với việc trở nên thành công trong bất cứ lĩnh vực nào.
Trong bóng đá, đó có thể là một giây lóng ngóng của đối phương trên khu vực cấm ở phần sân bạn khi chỉ còn chưa đầy một phút, cho phép đội của bạn giành chiến thắng. Trên sân golf, đó có thể là một cú đánh vòng quả golf bị va vào cây ngoại vi bật vào khu xanh, chỉ cách mấy bước đến lỗ.
Còn trong kinh doanh, bạn đã từng nghe về một kẻ bỏ tiền trả ngay đầu tư vào một mảnh đất ở tận nơi khỉ ho cò gáy ngoại ô, và mười năm sau có một tập đoàn lớn quyết định xây trung tâm mua sắm hay cao ốc văn phòng trên mảnh đất đó? Nhà đầu tư này trong phút chốc trở nên giàu có. Thế thì đó là một bước đi khôn ngoan hay chỉ là dịp may bất chợt của ông ta? Tôi đoán là cả hai yếu tố trên đều có phần tham gia.
Điều đáng chú ý là sẽ không có may mắn nào xuất hiện trên con đường của bạn trừ khi bạn có một hành động nào đó. Để đạt được thành công về tài chính, bạn phải làm một điều gì đó, chẳng hạn như mua một thứ gì đó hay thành lập một công ty nào đó. Và khi bạn thực hiện, có phải chính sự may mắn hay một sức mạnh siêu nhiên đã âm thầm giúp đỡ để bạn đủ can đảm và nỗ lực vì mục tiêu của mình? Theo tôi biết, không ai quan tâm xem yếu tố đó chính xác là gì. Chỉ biết việc gặp may như thế vẫn xảy ra!
Một nguyên tắc quan trọng khác là người giàu chú trọng vào những gì họ muốn, trong khi những người nghèo lại tập trung vào những gì họ không muốn. Chúng ta đều biết Luật Tập trung của Vũ trụ cho rằng: "Những gì bạn chú tâm vào sẽ phát triển". Vì người giàu bao giờ cũng chú tâm vào cơ hội trong tất cả mọi thứ, nên cơ hội mọc ra quanh họ. Vấn đề lớn nhất của họ là làm sao xử lí tất cả các khả năng kiếm tiền mà họ nhìn thấy. Ngược lại, vì người nghèo chú tâm vào những khó khăn trong mọi thứ, họ nhìn đâu cũng thấy trở ngại. Do đó, vấn đề lớn nhất của họ là xử lí tất cả những trở ngại mà họ nhìn thấy.
Chỉ đơn giản vậy thôi. Lĩnh vực mà bạn quan tâm sẽ quyết định cái mà bạn tìm thấy trong cuộc sống. Chú trọng vào các cơ hội và đó sẽ là thứ mà bạn tìm thấy. Chú trọng vào các chướng ngại thì đó sẽ là cái bạn bắt gặp. Tôi không nói rằng bạn đừng quan tâm đến những vấn đề. Tất nhiên, bạn phải xử lí các rắc rối ngay từ khi chúng vừa phát sinh, trong hiện tại. Nhưng hãy để mắt theo đuổi mục đích của mình, tiếp tục bám sát mục tiêu. Hãy dành thời gian và sức lực để tạo ra những gì bạn muốn. Khi những trở ngại xuất hiện, hãy xử lý chúng, rồi nhanh chóng quay lại tập trung vào tầm nhìn của bạn.
Bạn không thể tận hưởng cuộc sống của mình bằng cách dành nó để giải quyết các vấn đề. Đừng dành hết thì giờ của bạn chỉ để "chữa cháy". Những người cứ làm vậy, sẽ đi giật lùi. Bạn phải sử dụng thời gian và sức lực của mình trong sự cần thiết và cân nhắc, để tiến chắc chắn đến mục đích của bạn.
Bạn muốn có một lời khuyên đơn giản cực kỳ độc đáo? Đó là: Nếu bạn muốn trở nên giàu có, tập trung vào kiếm, giữ và đầu tư tiền của bạn. Nếu bạn muốn nghèo khó, tập trung vào tiêu tiền của bạn. Bạn có thể đọc hàng nghìn cuốn sách, tham gia hàng trăm lớp học để thành công, nhưng tất cả đều dẫn đến điều đó. Hãy nhớ định luật Tập trung của Vũ trụ, cái gì bạn tập trung vào sẽ phát triển.
Người giàu cũng hiểu rằng bạn sẽ không bao giờ biết trước mọi thông tin. Trong chương trình Enlightened Warrior (Chiến binh được khai sang) chúng tôi đào tạo mọi người làm chủ sức mạnh nội tâm của họ và hành động trong mọi tình huống. Trong

khóa học đó chúng tôi dạy nguyên tắc được biết đến với tên "Ready, Fire, Aim!" Tức là: "Chuẩn bị-sẵn sàng, Bắn, Hiệu chỉnh!". Chúng tôi muốn nói gì? Hãy chuẩn bị tốt nhất bạn có thể trong thời gian ngắn nhất cho phép, hành động, rồi sau đó điều chỉnh dần khi thực hiện.

Bạn tin rằng bạn có thể đoán biết hay cảm nhận tương lai để rồi chuẩn bị cho mọi tình huống và bảo vệ bạn khỏi ảnh hưởng tiêu cực của sự việc ấy? Suy nghĩ đó chỉ là ảo tưởng mà thôi. Bạn có biết rằng không có đường thẳng trong vũ trụ? Cuộc sống của chúng ta cũng không bao giờ có đường thẳng nào cả. Nó chuyển động như một con sông uốn khúc. Thường là bạn chỉ có thể nhìn ra chỗ uốn tiếp theo khi đi đến hết khúc uốn hiện nay, và khi đó bạn mới có thể trông thấy những gì xa hơn đang ở phía trước. Vấn đề là bạn hãy mạnh dạn bước vào cuộc chơi với bất kì thứ gì bạn đang có, và từ bất kì điểm xuất phát nào bạn đang đứng. Chúng ta tạm gọi sự tham gia này là "vào hành lang". Ví dụ, nhiều năm trước tôi lên kế hoạch mở quán caffee tại Fort Landerdale, Florida. Tôi nghiên cứu vị trí, thị trường và tìm thấy những thiết bị mình cần. Tôi cũng nghiên cứu các loại bánh, nước, kem, caffee hiện có. Vấn đề đầu tiên là tôi bị mập quá khi thử những món để nghiên cứu, mà cũng không giúp ích gì. Nên tôi tự hỏi, "Harv, cách tốt nhất để nghiên cứu công việc này là gì? Và tôi nghe thấy gã tên là Harv, kẻ thường thông minh hơn tôi, trả lời, "Nếu bạn thực sự muốn học một công việc kinh doanh, hãy bước vào đó. Bạn không cần phải sở hữu nó ngay từ đầu. Hãy bước vào hành lang của nó bằng cách có một việc làm trong lĩnh vực đó. Bạn sẽ học được nhiều qua việc lau nhà và rửa chén đĩa hơn là nghiên cứu mười năm từ bên ngoài". (Tôi nói hắn thông minh hơn tôi mà).

Thế là tôi làm vậy. Tôi xin việc tại tiệm Mother Butlers Pies. Tôi ước tôi có thể nói cho bạn rằng họ lập tức nhận ra tài năng siêu việt của tôi và cho tôi bắt đầu làm từ vị trí CEO. Nhưng họ đã không nhìn thấy, hoặc họ không quan tâm kỹ năng điều hành cấp cao của tôi, nên tôi đã bắt đầu từ chân sai vặt. Đúng thế, lau sàn nhà và rửa chén đĩa. Thật buồn cười, không biết qui luật Sức mạnh của Mục tiêu có hoạt động không? Bạn có thể nghĩ tôi sẽ thật vất vả và phải nuốt niềm tự trọng của mình để làm việc, nhưng sự thực là tôi đã không bao giờ nhìn sự việc theo cách đó. Tôi ở đó với một sứ mệnh để học một việc kinh doanh; Tôi rất biết ơn cơ hội để học bằng "vé" của người khác đó, và kiếm thêm mấy xu tiền túi để khởi đầu.

Trong thời gian học việc của tôi như người phụ việc, tôi dành thời gian nói chuyện với quản lý về lời lỗ, xem hộp thư để biết tên các nhà cung cấp, giúp người nướng bánh từ 4 giờ sáng để học và làm quen với thiết bị, gia vị và các vấn đề hay xảy ra. Cả một tuần trôi qua và tôi đoán tôi đã làm khá tốt, bởi vì người quản lý đã mời tôi ngồi cho tôi ăn bánh ngọt và thăng chức cho tôi làm thu ngân! Tôi đã suy nghĩ ghê gớm và lâu, chính xác là một phần tỷ giây, rồi trả lời: "Cảm ơn, nhưng không, cảm ơn".

Đầu tiên, tôi không thể học được nhiều hơn khi bị kẹt trong quầy thu ngân. Thứ hai, tôi đã học được cái tôi đến để học. Sứ mệnh đã hoàn thành!

Đó là những gì tôi muốn nói với cụm từ "vào hành lang". Nó có nghĩa là hãy bắt đầu bằng cách thâm nhập vào lĩnh vực mà bạn muốn thành danh trong tương lai, tận dụng bất kì khả năng nào có thể, để bắt đầu. Đây là cách tốt nhất để tìm hiểu về một ngành nghề kinh doanh mới vì bạn có thể quan sát nó từ bên trong. Bên cạnh đó, bạn còn có cơ hội thiết lập các mối quan hệ cần thiết – những "mối nối" mà bạn không thể tạo ra từ bên ngoài. Ngoài ra, một khi bạn đã ở trong hành lang thì nhiều cánh cửa cơ hội khác có thể mở ra trước mắt bạn. Tức là nhờ được tận mắt chứng kiến mọi việc, bạn sẽ có thể khám phá một lĩnh vực nào đó phù hợp với bản thân mà trước đó bạn chưa hề nhận ra. Biết đâu bạn lại phát hiện ra mình không hề hào hứng với lĩnh vực mà trước đó bạn vẫn tưởng là bạn có, và ơn trời, bạn sẽ biết điều đó trước khi dấn thân

vào quá sâu!
Vậy cái gì trong những điều trên đã xảy ra với tôi? Trong thời gian tôi ở Mother Butlers Pies tôi không thể chịu được mùi hay nhìn thấy bóng cái bánh ngọt. Thứ hai, người nướng bánh nghỉ việc một ngày sau tôi, gọi cho tôi báo rằng anh ta mới tìm thấy một loại thiết bị tập thể thao mới dạng đôi giầy và muốn biết xem tôi có quan tâm không. Tôi đã kiểm tra và thấy thiết bị "đôi giầy"đó rất tốt, nên tôi đã tham gia kinh doanh.
Tôi bắt đầu bán những cái giầy đó cho các của hàng thể thao. Tôi để ý rằng các cửa hàng bán lẻ đó đều có chung một điều – thiết bị luyện tập rất tiêu điều. Đầu óc tôi rung chuông inh ỏi: "cơ hội, cơ hội, cơ hội!"
Thật buồn cười khi chuyện cứ xảy ra như thế. Đó là, kinh nghiệm bán thiết bị luyện tập đầu tiên của tôi đã dẫn tôi đến việc mở một trong những trung tâm rèn luyện thể hình đầu tiên ở Bắc America và kiếm cho tôi triệu đôla đầu tiên. Thử nghĩ xem, tất cả những cái đó bắt đầu bằng việc tôi đi làm chân sai vặt tại cửa hiệu bánh ngọt Mother Butlers Pies! Bài học thật đơn giản: hãy xông vào hành lang. Bạn không bao giờ biết cách cửa nào sẽ mở ra cho bạn.
Tôi có một châm ngôn: "Hành động bao giờ cũng đánh bại bất động." Người giàu luôn bắt tay vào cuộc. Họ tin tưởng rằng một khi đã bước vào cuộc chơi, họ có thể đưa ra những quyết định sáng suốt ngay thời điểm hiện tại, sửa chữa và điều chỉnh cánh buồm để con thuyền của mình đi đúng hướng.
Trong khi đó, người nghèo không tin tưởng vào chính bản thân hay khả năng của họ. Họ nghĩ rằng muốn thành công thì phải biết trước mọi thứ. Mà điều này thì hầu như không thể. Trong khi đó họ không muốn xông vào hành lang!
Cuối cùng, với quan điểm tích cực "Nhắm trúng mục tiêu-Sẵn sàng, Bắn, Điều chỉnh lại!" người giàu luôn mạnh dạn hành động và vì vậy thường chiến thắng.
Còn người nghèo rốt cuộc, với kiểu lập luận: "Tôi sẽ không làm bất kì điều gì trước khi tôi nhận định được mọi vấn đề có khả năng xảy ra và biết đích xác phải làm gì với vấn đề đó", nên không bao giờ hành động và vì thế lúc nào họ cũng thất bại.
Người giàu nhìn thấy cơ hội, nắm bắt cơ hội đó, và càng trở nên giàu có hơn. Còn người nghèo thì sao? Họ vẫn "đang chuẩn bị để sẵn sàng!".

Lời tuyên bố: Hãy đặt tay lên ngực bạn và nói:
"Tôi tập trung vào cơ hội thay vì trở ngại!".
"Tôi sẵn sàng, tôi bắn, tôi điều chỉnh!"
Hãy đặt tay lên trán bạn và nói:
"Tôi có Tư Duy Triệu Phú!"

Những hành động của Tư Duy Triệu Phú:
1. Hãy nhẩy vào cuộc chơi. Hãy cân nhắc tình huống hay dự án bạn đang muốn bắt đầu. Hãy quên bất cứ cái gì bạn đang chờ đợi đi. Hãy bắt đầu ngay bây giờ từ bất kỳ vị trí nào bạn đang ở, với bất cứ cái gì bạn đang có.
Nếu có thể, làm điều đó khi làm việc cho hoặc với ai đó trước, để học cái cốt lõi. Nếu bạn đã học được, không biện minh nữa, haỹ xông lên!
2. Hãy thực hành thái độ lạc quan. Hôm nay, dù mọi người có nói gì về các vấn đề hay trở ngại, biến nó thành cơ hội.
Bạn sẽ điều khiển sự lẩn thẩn dở hơi của những người tiêu cực, nhưng này, đâu là sự khác biệt? Đó là lý do tại sao họ liên tục làm cho bản thân lùi xa thành công!
3. Tập trung vào cái bạn có, không phải cái bạn không có. Lập danh sách mười điều bạn biết ơn trong cuộc đời và đọc nó to lên. Rồi đọc nó mỗi sáng trong vòng ba mươi ngày tiếp theo.

Nếu bạn không đề cao những gì bạn đang có, bạn sẽ không có chúng nữa và bạn không cần chúng nữa.

8.6. Suy nghĩ Thịnh vượng số 6

Người giàu ngưỡng mộ người thành công và giàu có khác
Người nghèo bực tức với những ai thành công và giàu có

Người nghèo thường nhìn những thành công của người khác bằng cặp mắt oán giận, khinh khị pha lẫn đố kị và ganh ghét. Thậm chí họ còn so bì: "Sao họ lại may mắn thế", hoặc thầm thì trong hơi thở: "Bọn nhà giàu hợm hĩnh!"

Bạn phải ý thức được rằng nếu bạn nhìn nhận người giàu là xấu, dù ở cách nào, góc độ nào, hoàn cảnh và hình thái nào đi nữa, và bạn muốn trở thành người tốt thì bạn sẽ không bao giờ giàu có. Điều đó là không thể. Làm sao bạn có thể trở thành người mà bạn luôn xem thường hay khinh ghét được?

Thật kỳ lạ khi chứng kiến sự khinh khi và thậm chí oán giận thẳng thừng mà những người nghèo dành cho những người giàu. Cứ như thể họ tin rằng người giàu làm cho họ nghèo vậy. Những lời đại loại như: "Người giàu đã lấy hết tất cả tiền bạc thì còn lại gì cho tôi nữa." Đúng rồi, đó chính là cách nói của nạn nhân.

Tôi muốn kể cho bạn nghe một câu chuyện, không phải để ca thán, mà đơn giản là để minh họa bằng những ví dụ từ thế giới thực tôi đã trải nghiệm liên quan đến qui tắc này. Trước kia, khi tôi đang được thử thách tài chính, tôi thường lái chiếc xe cũ nát. Việc chuyển làn trên đường không có gì khó cả. Hầu hết mọi người đều nhường cho tôi chen vào. Nhưng khi tôi giàu lên, tôi mua một chiếc Jaguar đen, mới cóng, sang trọng, tôi không thể làm gì khi nhận ra mọi chuyện đã thay đổi thế nào. Thình lình, tất cả mọi người đều cùng ép tôi, cắt qua mặt và thỉnh thoảng còn giơ ngón tay ra hiệu ám chỉ. Thậm chí tôi còn bị họ ném đồ lên người, tất cả chỉ vì một lý do: tôi chạy chiếc Jag.

Một hôm, tôi chạy xe qua khu ngoại ô nghèo của San Diego, mang gà tây đến làm từ thiện nhân dịp Lễ Giáng sinh. Tôi mở cửa kính trần lấy sáng và để ý thấy bốn gã bụi bặm đứng tựa vào phía sau một chiếc xe bán tải sau tôi. Như ở chỗ không người, họ bắt đầu chơi bóng rổ với cái xe của tôi, bằng cách cố ném vỏ lon bia vào cửa kính nóc xe tôi đang mở. Sau đó là năm vết lõm và nhiều vết xước sâu, rồi họ đi qua tôi để lại câu giận dữ "Đồ nhà giàu ghê tởm!"

Tất nhiên, tôi đánh giá đó là sự kiện cá biệt, cho đến khi chỉ hai tuần sau, trong một khu ngoại ô nghèo khác, tôi đậu xe bên đường và quay trở lại trong vòng mười phút sau đó để phát hiện ra cả một bên khóa cửa xe của tôi đã bị hóc.

Lần sau, tôi đến một khu ngoại ô, thuê chiếc Ford Escort, và thật kỳ lạ, tôi không gặp một vấn đề nào. Tôi không khẳng định rằng những khu ngoại ô nghèo có nhiều người xấu, nhưng theo kinh nghiệm của tôi, chắc chắn là ở đó có thể xảy ra khối chuyện làm người giàu tức giận. Ai biết đâu, có thể đó là một trong số câu chuyện con gà – và – quả trứng: Bởi vì họ túng quẫn nên họ chọc tức người giàu, hoặc bởi vì họ oán giận người giàu nên họ túng quẫn. Theo tôi thì, ai quan tâm đâu? Mọi điều vẫn sẽ như thế, họ vẫn nghèo!

Nói đừng oán giận, đố kị những người giàu có thì thật dễ dàng, nhưng điều này còn tuỳ thuộc vào tâm trạng của bạn, và bất kì ai, kể cả tôi, đều có thể lọt vào chiếc bẫy đó. Gần đây, khi đang ăn tối trong phòng khách sạn của mình, khoảng một giờ trước khi đi đến bục giảng để dạy lớp buổi tối của khóa Millionaire Mind, tôi bật ti vi để xem một trận thi đấu thể thao thì thấy chương trình của Oprah Winfrey. Dù không phải là một người mê các chương trình phỏng vấn trên truyền hình nhưng tôi yêu

thích Oprah. Người phụ nữ đó đã tác động đến nhiều người theo một cách tích cực hơn bất kỳ người nào khác trên hành tinh này, kết quả là bà xứng đáng với những đồng tiền kiếm được, và nhiều điều khác nữa!
Lúc ấy, bà đang phỏng vấn nữ diễn viên từng đoạt giải Oscar, Halle Berry. Hai người trò chuyện về việc như thế nào mà Halle nhận được một trong những hợp đồng đóng phim lớn nhất trong lịch sử dành cho một nữ diễn viên với số tiền lên đến 20 triệu đôla. Halle nói rằng cô không quan tâm lắm đến số tiền đó, cô giành được hợp đồng khổng lồ này để tiên phong cho những phụ nữ khác làm theo. Tôi cảm thấy hồ nghi: "Hừ, cô nghĩ tôi và những người xem chương trình này dễ tin vậy sao? Tốt nhất là cô hãy nhận món tiền khổng lồ ấy và tăng lương cho bộ phận quan hệ công chúng của cô đi. Đây là câu nói lấy tiếng hay nhất mà tôi từng nghe."
Tôi cảm nhận chất tiêu cực đang dâng lên trong con người mình, nhưng may sao trong thời khắc đó tôi kịp thời kiểm soát bản thân trước khi sức mạnh đáng sợ ấy chế ngự tôi. "Xóa đi, xóa đi, cảm ơn vì đã chia sẻ", tôi hét lên thật to với trí óc mình để nhấn chìm giọng điệu của sự ghen tị ấy.
Tôi không thể tin được điều đó. Đây chính là tôi – Ngài Tư Duy Triệu Phú – vừa rồi đã tỏ ra ghen ghét với Halle Berry về số tiền mà cô ta kiếm được. Tôi liền quay ti vi lại và hét thật to: "Hãy tiến lên, cô gái! Hãy nhảy điệu rock đi! Cô đang làm mọi người sửng sốt! Cô xứng đáng nhận được 30 triệu đô la! Chúa phù hộ cô. Cô thật tài giỏi và cô xứng đáng nhận được số tiền ấy". Thế là tôi cảm thấy tốt hơn rất nhiều.
Bất kể lý do gì khiến cô ấy mong muốn có món tiền này thì vấn đề vẫn không nằm ở chỗ cô ấy mà là ở tôi. Cho dù các ý kiến của tôi không hề tạo được sự khác biệt nào cho tài sản hay hạnh phúc của Halle, nhưng chúng thực sự tạo ra sự khác biệt đối với tài sản và niềm hạnh phúc của tôi. Vì thế, bạn đừng quên rằng những suy nghĩ và quan điểm không tốt mà cũng không xấu, không đúng mà cũng không sai, khi chúng len lỏi vào tâm trí bạn, nhưng chắc chắn chúng có thể làm tăng cường hay suy yếu hạnh phúc và thành công của bạn vì chúng đã đi vào cuộc sống của bạn.
Vào đúng giây phút mà tôi cảm nhận được sức mạnh tiêu cực ấy đang chạy qua cơ thể mình, "quan sát của tôi" rung chuông "báo động" lên, và vì tôi đã huấn luyện bản thân để làm điều đó, tôi lập tức trung hòa hóa sự tiêu cực trong đầu mình. Bạn không nhất thiết phải là người hoàn hảo để trở nên giàu có, nhưng, bạn cần biết nhận ra thời điểm khi suy nghĩ của bạn không hỗ trợ cho bản thân bạn và những người khác, rồi bạn phải nhanh chóng tập trung lại vào những suy nghĩ tích cực hơn. Bạn nghiên cứu cuốn sách này càng nhiều, quá trình này sẽ càng nhanh và dễ, và nếu bạn tham gia khóa Millionaire Mind Intensive, bạn sẽ hoàn toàn dễ dàng điều khiển quá trình này. Tôi biết tôi hay nhắc đến khóa học Millionaire Mind, nhưng xin hãy hiểu cho, tôi sẽ không bị mê mẩn đến thế bởi chương trình này nếu tôi không tận mắt nhìn thấy những kết quả kỳ diệu mọi người đã đạt được trong cuộc sống của họ.
Trong cuốn sách tuyệt vời ***"Nhà Triệu phú Một phút"***, những người bạn tốt của tôi **Mark Victor Hansen và Robert Alle**n đã trích dẫn câu chuyện bất hủ của **Russell H.Conwell** trong cuốn sách của ông, ***"Cánh đồng kim cương"*** ra đời cách đây hơn một thế kỷ:
Tôi cho rằng bạn nên làm giàu, và làm giàu phải là nhiệm vụ của bạn. Bao nhiêu anh em đồng đạo đã nói với tôi: "Ông, với tư cách là một mục sư Thiên Chúa Giáo, có dành thời gian đi khắp mọi miền đất nước để khuyên mọi người nên làm giàu, kiếm tiền không?" Có, tất nhiên là tôi đã làm như vậy.
Họ hỏi: "Tại sao ông không thuyết giảng về những chân lý trong sách Phúc âm, mà lại nói về việc kiếm tiền của con người? Vì hướng con người đến việc kiếm tiền một cách chân chính chính là mục đích của sách Phúc âm và những người giàu có hoàn toàn có thể là những người thật thà nhất mà bạn gặp trong xã hội.

Vậy mà một người trẻ tuổi vừa ngồi đây tối nay lại nói: "Ồ, lúc nào tôi cũng nghe người ta nói rằng nếu một người có nhiều tiền thì chắc chắn anh ta sẽ không thật thà, là kẻ hèn hạ, ích kỷ và bần tiện." Bạn ạ, đó chính là lý do khiến bạn không có gì cả, bởi vì bạn luôn giữ trong đầu ý tưởng tiêu cực về con người. Số mệnh của bạn đã được xây trên một nền tảng sai lầm rồi. Để tôi giải thích rõ, chín mươi tám trong một trăm người giàu ở Mỹ là những người trung thực. Đó là lý do vì sao họ giàu có. Đó là lý do vì sao ho được tin cậy trong vấn đề tiền bạc. Đó là lý do họ dẫn dắt những doanh nghiệp lớn và tạo công ăn việc làm cho rất nhiều người khác cùng làm với họ.
Một người trẻ tuổi khác nói: "Thỉnh thoảng tôi vẫn nghe được có những người kiếm được hàng triệu đôla bất chính". Vâng, tất nhiên, bạn nghe được, tôi cũng thế. Nhưng trên thực tế việc đó hiếm hoi đến mức báo chí cứ bàn luận mãi về chúng như một vấn đề thời sự nóng hổi khiến bạn có cảm giác rằng tất cả những người giàu có đều là giàu bất chính.
Này bạn, hãy lái xe đưa tôi đến những vùng ngoại ô Philadelphia và giới thiệu tôi với những người chủ của các ngôi nhà xung quanh thành phố tuyệt vời này – những ngôi nhà tuyệt đẹp trong vườn lúc nào cũng nở đầy hoa. Còn tôi sẽ giới thiệu bạn với những người có nhân cách tốt đẹp nhất, những người kinh doanh thành công nhất của chúng tôi, những người chủ nhà danh giá, thật thà, thanh khiết, trung thực và biết chi tiêu tiết kiệm.
Chúng ta vẫn nhắc nhở mọi người chống lại thói tham lam và sử dụng quá nhiều lần các cụm từ mang nghĩa xấu như "lợi lộc bẩn thỉu" đến nỗi người ta có cảm tưởng rằng những ai có nhiều tiền đều xấu xa cả.
Tiền bạc là quyền lực, và bạn nên có nguyện vọng hợp lý để có nó! Bạn nên thế, bởi vì có nó bạn có thể làm nhiều điều tốt hơn là nếu bạn không có nó.
Tiền bạc in ra Kinh thánh, tiền bạc xây nên nhà thờ cho bạn, tiền bạc gửi thiên thần đến cho bạn, và tiền tạc thanh toán cho những thứ bạn cầu xin.
Vì vậy tôi nói rằng, bạn nên giàu có. Nếu bạn có thể làm giàu lương thiện, đó chính là thiên chức của bạn .
Đoạn văn của Conwell nêu lên nhiều ý kiến tuyệt vời đáng chú ý.
Điểm thứ nhất đề cập đến khả năng được người khác tin tưởng. Trong số tất cả các phẩm chất cần thiết để làm giàu thì việc được người khác tin tưởng phải đứng ở đầu danh sách. Thử nghĩ xem, liệu bạn có đồng ý hợp tác kinh doanh với một người mà bạn không hề tin tưởng, dù chỉ xét về một phương diện nào đó? Không bao giờ! Như vậy, để có thể làm giàu thì rõ ràng bạn phải được nhiều người, thật nhiều người tin tưởng, và hiển nhiên là khi được nhiều người tin tưởng bạn như vậy thì bản thân bạn cũng phải vốn dĩ là người đáng tin cậy.
Còn những đặc điểm nào khác nữa mà một người cần phải có để làm giàu, và quan trọng hơn là để giữ mãi giàu có. Không nghi ngờ gì, qui luật nào thì bao giờ cũng có ngoại lệ, nhưng trong phần lớn trường hợp, bạn phải là ai mới có thể thành công? Bên cạnh một số cá tính riêng thì bạn phải là người hội tụ những đặc điểm này: tích cực, trọng chữ tín, chuyên tâm, quyết đoán, kiên trì, chăm chỉ, mạnh mẽ, có thiện chí, giao tiếp tốt, thông minh và tinh thông ít nhất một lĩnh vực nào đó.
Yếu tố thú vị tiếp theo trong đoạn văn của Conwell là nhiều người trong chúng ta đã bị tiêm nhiễm ý nghĩ rằng bạn không thể vừa giàu có vừa là một người trung thực, hoặc vừa giàu có vừa thánh thiện. Tôi cũng đã từng suy nghĩ như vậy. Như phần lớn chúng ta, tôi được nghe bạn bè, thầy cô, đài báo tivi và phần còn lại trong xã hội nói rằng người giàu là xấu bằng cách này hay cách khác, rằng họ đều rất tham lam. Đó chính là một cách nghĩ khác sẽ dẫn bạn đến kết thúc bằng việc trở thành người hoàn toàn thất bại. Theo kinh nghiệm thực tế của chính tôi trong đời thực hơn là theo những ngộ nhận cũ dựa trên nỗi sợ, tôi thấy rằng những người giàu có nhất tôi biết cũng là

những người tốt nhất.
Khi chuyển đến San Diego tôi đến ở một ngôi nhà trong khu giàu có nhất của thành phố. Tôi rất thích vẻ đẹp của những ngôi nhà ở khu vực đó, nhưng tôi có vài bối rối vì không quen ai cả và tôi cảm thấy tôi chưa hợp với khu này lắm. Kế hoạch của tôi là sống kín đáo và không giao du nhiều với những người giàu hợm hĩnh đó. Tuy nhiên, lũ trẻ nhà tôi, lên năm và bảy tuổi khi đó, lại kết bạn với những đứa trẻ hàng xóm khác, và tôi phải đưa chúng về từ những tòa nhà đó hay chở chúng đến chơi. Tôi nhớ lần gõ một cánh cửa gỗ trạm khắc lộng lẫy cao ít nhất sáu mét. Người mẹ mở cửa và, với một giọng thân thiện nhất mà tôi từng nghe, nói "Harv, thật vui được gặp anh, xin mời vào." Tôi hơi lúng túng khi cô ấy rót mời tôi tách trà và đĩa trái cây. "Họ muốn cái gì đây?" Đầu óc đa nghi của tôi tò mò muốn biết. Rồi chồng cô ấy đến và chơi với bọn trẻ trên sân. Anh ta còn thân thiện hơn: "Harv, chúng tôi thật vui mừng khi có anh là hàng xóm. Anh phải đến bữa tiệc thịt nướng ngoài trời với chúng tôi tối nay cùng cả nhà nhé.Chúng tôi sẽ giới thiệu anh với tất cả mọi người, và chúng tôi không chấp nhận câu từ chối đâu. Nhân tiện, anh có chơi golf không? Mai tôi sẽ chơi ở câu lạc bộ, sao anh không đến như là khách của tôi?" Lúc đó thì tôi bị sốc. Chuyện gì đã xảy ra với những kẻ nhà giàu hợm hĩnh mà chắc chắn tôi sẽ gặp? Tôi rời khỏi đó, về nhà và nói với vợ tôi rằng chúng tôi được mời dự tiệc ngoài trời.
"Ối trời," cô ấy kêu lên, "thế em sẽ mặc gì đây?" "Không, em không hiểu rồi" tôi nói, "những người đó đặc biệt dễ chịu và hoàn toàn không hình thức. Chỉ cần là em thôi." Chúng tôi đã đến và tối đó đã quen với một số trong những người thân thiện nhất, dễ thương nhất, nghiêm túc nhất, đáng yêu nhất trong cuộc sống của chúng tôi. Cuộc nói chuyện trong một thời điểm nào đó đã chuyển sang đề tài hoạt động từ thiện do một vị khách dẫn dắt. Người này rồi người khác, những tờ séc được lấy ra. Tôi không thể tin được, tôi chứng kiến mọi người xếp hàng để đưa tiền cho người phụ nữ đó. Nhưng mỗi tờ séc đều có điều kiện. Thỏa thuận đó là, trách nhiệm phải từ hai phía, và người phụ nữ đó phải đứng ra làm từ thiện theo mục đích mà những người quyên góp chọn đóng góp cho. Bạn chúng tôi, người đã mời chúng tôi, đã tham gia nhiều buổi quyên góp từ thiện như thế. Hàng năm, họ đề ra mục tiêu là người tài trợ chính trong thành phố cho các hoạt động từ thiện cho Quĩ Khám chữa bệnh Trẻ em. Họ không chỉ góp hàng chục nghìn đôla cho quĩ, mà còn tổ chức những buổi tiệc để quyên góp hàng trăm nghìn đôla khác.
Có một bác sĩ giải phẫu mà chúng tôi khá gần gũi với cả gia đình anh ta. Anh là một trong những bác sĩ giải phẫu tĩnh mạch hàng đầu thế giới và đã kiếm được cả gia tài. Mỗi ngày anh làm bốn đến năm ca giải phẫu, mỗi ca từ 5,000 đôla đến 10,000 đôla. Tôi kể chuyện anh ta bởi vì cứ thứ ba hàng tuần là ngày "nghỉ", khi anh ta thường làm giải phẫu tĩnh mạch cho mọi người trong thành phố, những ai không thể trả tiền. Trong ngày đó, anh ta thường làm việc từ 6am đến 10 pm thực hiện càng nhiều ca phẫu thuật càng tốt, thường là trên mười ca, miễn phí. Ngoài ra, anh còn lãnh đạo một tổ chức từ thiện do anh lập ra với sứ mệnh mời thêm các bác sĩ khác tham gia những ngày khám bệnh miễn phí cho mọi người trong cộng đồng nữa.
Không cần thiết phải nói bạn cũng đoán ra, niềm tin bị áp đặt của tôi rằng người giàu tham lam và hợm hĩnh đã hoàn toàn tan biến trong ánh sáng ban ngày của cuộc sống. Bây giờ tôi biết điều ngược lại mới là sự thật. Theo kinh nghiệm của tôi, những người giàu nhất tôi biết là những người dễ thương nhất tôi biết. Họ cũng là những người rộng lượng nhất. Tôi không nói những người không giàu thì không dễ thương hoặc rộng lượng. Nhưng tôi có thể nói một cách an toàn rằng ý tưởng cho là tất cả những người giàu đều xấu theo cách nào đó không là gì hơn một sự ngu dốt.
Trên thực tế, việc oán ghét người giàu là một trong những cách chắc chắn nhất để trở nên bần cùng. Chúng ta là những tạo hóa của thói quen, và để vượt qua hay thay đổi

bất kỳ thói quen nào, chúng ta đều cần phải luyện tập. Thay vì bực bội với người giàu, tôi khuyên bạn nên tập ngưỡng mộ người giàu, tôi muốn các bạn tập cách chúc phúc cho người giàu, và tôi còn muốn bạn học cách yêu qui người giàu. Như thế, từ trong tiềm thức bạn biết rằng khi bạn trở nên giàu có những người khác sẽ ngưỡng mộ bạn, chúc phúc cho bạn và yêu thương bạn, thay vì oán giận với bạn đúng theo cách mà bạn có thể đang làm đối với họ hiện nay.
Một trong những triết lý sống mà tôi tuân theo bắt nguồn từ những câu châm ngôn uyên bác và thâm thúy của người Huna xưa, những lời răn dạy khôn ngoan của các vị bô lão vùng đảo Hawaii. Đó là câu ngạn ngữ sau: Hãy chúc phúc cho những thứ mà bạn muốn có. Nếu bạn thấy một người có một căn nhà đẹp, hãy chúc phúc cho người ấy và chúc phúc cho căn nhà ấy. Nếu bạn thấy một người có một chiếc xe đẹp, hãy chúc phúc cho người ấy và chiếc xe ấy. Nếu bạn thấy một người có một gia đình ấm êm thì hãy chúc phúc cho người ấy và gia đình ấy. Nếu bạn thấymột người có cơ thể đẹp, hãy chúc phúc cho người đó và chúc phúc cho cơ thể họ.

Qui tắc Thịnh vượng số 18:
"Hãy chúc phúc cho những thứ mà bạn muốn có."

Điểm chính ở đây là, nếu bạn oán giận những gì người giàu có, thì dù bằng cách nào, ở dạng nào, hình thức nào bạn cũng không bao giờ có cái đó.
Cho dù: Nếu bạn thấy một người trong chiếc Jaguar đen lộng lẫy với kính cửa mui xe mở rộng, đừng ném vỏ lon bia vào đó!

Lời tuyên bố: Hãy đặt tay lên ngực bạn và nói:
"Tôi ngưỡng mộ người giàu!".
"Tôi chúc phúc người giàu!"
"Tôi yêu quí người giàu!"
"Và tôi sẽ trở thành một trong số người giàu!"
Hãy đặt tay lên trán bạn và nói:
"Tôi có Tư Duy Triệu Phú!"

Những hành động của Tư Duy Triệu Phú:
1. Hãy thực tập triết lý của người Huna "Hãy chúc phúc cho những gì bạn muốn có". Hãy chạy xe vòng quanh hay mua tạp chí, ngắm những ngôi nhà đẹp, những chiếc xe sang trọng, đọc về những doanh nghiệp thành công.
Hãy chúc phúc cho tất cả những gì bạn thấy và bạn thích, và chúc phúc cho những người chủ đó và những người liên quan.

2. Hãy viết ra và gửi đi một lá thư ngắn hoặc email cho ai đó bạn biết (không nhất thiết trực tiếp), người rất thành công trong bất cứ lĩnh vực nào đó, nói cho họ biết bạn ngưỡng mộ họ thế nào và hãy vinh danh họ vì những thành tựu của họ

8.7. Suy nghĩ Thịnh vượng số 7

Người giàu kết giao với người tích cực và thành công
Người nghèo giao du với người tiêu cực hoặc thất bại

Những người thành công coi những người thành công khác là động lực để khích lệ họ. Họ xem những người thành đạt khác là tấm gương để học hỏi. Họ tự nói với mình:

"Nếu họ làm được, tôi có thể làm được". Như tôi đã nói đến ở phần trên, bắt chước là một trong những cách học hỏi chủ yếu của con người mà.
Người giàu thấy biết ơn những người khác đã thành công trước họ để cho bây giờ họ có kế hoạch thành công mà làm theo, cái sẽ giúp họ đạt được thành công của mình dễ dàng hơn. Tại sao phải phát minh lại cái bánh xe chứ? Đã có sẵn những phương pháp thành công được kiểm chứng và có hiệu quả hầu như đối với tất cả mọi người đã áp dụng.
Như vậy, con đường ngắn nhất và đơn giản nhất để tạo ra thịnh vượng là học hỏi chính xác cách người giàu – những bậc thầy trong việc điều khiển đồng tiền – chơi cuộc chơi tiền bạc. Mục tiêu là hãy làm theo một cách đơn giản các chiến lược chơi bên trong đầu và bên ngoài đời của họ. Điều đó sẽ chỉ có hiệu quả nếu bạn làm theo chính xác cả các hành động và học theo chính xác cả cách suy nghĩ thì khả năng rất cao là bạn sẽ nhận được chính xác cả những kết quả như vậy. Đó là những gì tôi đã làm và đó là những gì cuốn sách này nói đến.
Trái ngược với người giàu, khi người nghèo nghe câu chuyện thành công của người khác họ thường phán xét chúng, phê bình chúng, chỉ trích chúng, nói xấu chúng, và nói chung là tìm mọi cớ để hạ thấp chúng xuống mức của chính họ. Bao nhiêu người trong các bạn biết những người như thế? Bao nhiêu người trong các bạn biết những thành viên gia đình giống như thế? Câu hỏi là, làm sao bạn có thể học hỏi từ – hay được khích lệ bởi – những người mà bạn đánh giá thấp?
Mỗi khi được giới thiệu với một người cực kỳ giàu có, tôi cố gắng tạo ra cơ hội để được ở gần bên họ. Tôi muốn trò chuyện với họ, tìm hiểu xem họ suy nghĩ như thế nào, trao đổi các mối liên hệ, và nếu cả hai có chung quan điểm về những điều gì khác nữa thì chúng tôi có thể trở thành bạn của nhau.
Nhân tiện, nếu bạn nghĩ tôi đã sai lầm khi thích kết thân với những người giàu hơn mình, thì chẳng lẽ bạn muốn tôi chọn bạn bè trong những người túng quẫn hay sao? Tôi không nghĩ thế! Như tôi đã nhắc đến ở trên, năng lượng có thể truyền từ người này sang người khác, và tôi không có ý định để bản thân mình bị trong vòng ảnh hưởng của họ!
Gần đây, trong một buổi trả lời phỏng vấn của tôi trên sóng phát thanh, một người phụ nữ đã gọi điện đến và đưa ra câu hỏi tuyệt vời: "Tôi sẽ làm gì nếu tôi là người lạc quan và muốn vươn lên, nhưng chồng tôi lại là người an phận. Tôi có nên ly dị anh ấy không? Hay tôi nên thử làm anh ấy thay đổi? Mà cụ thể là sẽ phải thay đổi điều gì?"
Tôi nghe câu hỏi này cả trăm lần mỗi tuần khi tôi dẫn các khóa học. Hầu như tất cả mọi người đều băn khoăn với cùng một câu hỏi: "Nếu những người mà tôi gần gũi không muốn vươn lên và thậm chí còn chế nhạo tôi về mong muốn thành công và giàu có của tôi thì tôi sẽ phải làm thế nào?"
Đây là câu trả lời của tôi dành cho người phụ nữ gọi điện, cho các học viên và tôi dành cả cho bạn nữa.
Trước hết, đừng thử cố gắng làm cho những người có thái độ tiêu cực thay đổi hay đến dự các lớp học. Đấy không phải là việc của bạn. Việc của bạn là áp dụng những gì bạn học được để bạn và cuộc sống của bạn tốt hơn. Hãy là người gương mẫu, hãy thành đạt, hãy hạnh phúc, và khi đó có thể tôi nhấn mạnh từ có thể – họ sẽ nhìn thấy ánh sáng tỏa ra từ con người bạn và muốn có một chút ánh sáng ấy. Hãy nhớ, năng lượng vốn có khả năng lan truyền. Bóng tối có thể bị xua tan trong ánh sáng. Người ta sẽ phải làm việc nhiều hơn để vẫn là "bóng tối" khi ánh sáng đã chói lòa xung quanh họ. Công việc của bạn đơn giản là cố gắng hết sức bạn có thể.
Thứ hai, bạn hãy ghi nhớ một nguyên tắc khác mà chúng tôi dạy trong khóa học Wizard Training về sự hiển hiện những điều bạn muốn khi giữ cho bản thân điềm tĩnh, tập trung, thanh thản. Qui tắc đó nói rằng: "Mọi sự việc xảy ra đều có nguyên do

của nó và nguyên do ấy hiện hữu là để hỗ trợ tôi". Tất nhiên bạn sẽ rất khó khăn khi phải giữ vững tinh thần lạc quan tích cực và đầu óc tỉnh táo để đối phó với những người trong những hoàn cảnh tiêu cực xung quanh, nhưng đó là thử thách của bạn! Giống như thép được tôi trong lửa đỏ và nước lạnh, nếu bạn có thể hành động đúng với giá trị của con người mình trong khi những người khác xung quanh nghi ngờ và thậm chí còn chỉ trích bạn, bạn sẽ càng trưởng thành cứng cáp và mạnh mẽ hơn.
Và hãy nhớ rằng "không điều gì có nghĩa ngoại trừ cái ý nghĩa mà bạn đã gắn cho nó". Trong Phần I cuốn sách này, chúng ta cũng đã thảo luận việc chúng ta thường trở thành "bản sao" của cha mẹ mình, hay ngược lại – trở thành "tấm phim âm bản" của họ, tuỳ theo cách chúng ta nhìn nhận cách xử sự của họ trong cuộc sống. Từ bây giờ, tôi muốn bạn nhìn nhận lại những tính cách tiêu cực của người khác như một lời cảnh báo nhắc nhở bạn không nên như thế.
Họ càng tiêu cực bao nhiêu, bạn lại càng có nhiều lời nhắc nhở về việc cách sống tiêu cực là thực sự tệ hại thế nào. Tôi không khuyên bạn nói cho họ điều đó. Hãy thực hiện chiến lược của mình mà không chỉ trích họ vì cách họ sống. Bởi vì nếu bạn lên tiếng phán xét, phê phán và hạ thấp họ vì cách họ sống và những gì họ làm thì bạn cũng không tốt đẹp hơn họ.
Trong trường hợp tồi tệ nhất, nếu bạn không thể đối phó với năng lượng tiêu cực của họ được nữa, nếu điều đó đưa bạn xuống đến điểm mà bạn không vươn lên được, lúc ấy bạn có thể sẽ phải đưa ra một số quyết định dũng cảm về việc bạn là ai và bạn muốn sống tiếp phần còn lại của đời bạn như thế nào. Tôi không khuyên bạn làm bất cứ việc gì một cách hấp tấp, nhưng tôi sẽ không chấp nhận sống cạnh một người tiêu cực và luôn bác bỏ ước muốn học hỏi và vươn lên của tôi, dù về mặt cá nhân, tinh thần hay tài chính. Tôi sẽ không làm như vậy với bản thân bởi vì tôi quý trọng bản thân mình, cuộc đời mình và tôi xứng đáng được hưởng hạnh phúc và thành đạt trong mức độ có thể. Tôi nhìn vấn đề thế này, có trên 6,3 tỷ người trên trái đất và tại sao tôi phải cột mình vào với một người tiêu cực. Hoặc họ phải tiến lên, hoặc tôi đi tới!
Năng lượng là thứ lây lan: hoặc là bạn ảnh hưởng sang người khác, hoặc là họ tiêm nhiễm sang bạn. Câu này vẫn đúng nếu nói theo thứ tự ngược lại. Mọi người sẽ hoặc là ảnh hưởng bạn, hoặc là tiêm nhiễm bạn. Tôi xin hỏi bạn một câu: Liệu bạn có ôm ghì một người vừa bị bệnh sởi nặng? Phần lớn mọi người sẽ trả lời: "Không, tôi không muốn lây bệnh sởi." Vâng, nhưng tôi nghĩ là suy nghĩ tiêu cực còn nguy hiểm hơn là bị bệnh sởi trong tâm trí. Thay vì được ủng hộ, bạn lại bị chê bai; thay vì được thỏa mãn, bạn lại bị đánh; thay vì được khích lệ, bạn lạn lại bị thất vọng ê chề. Vậy, bạn thực sự muốn ở gần những người như thế?
Tôi chắc là bạn đã nghe câu "Chim bay cùng đàn" hay "Ngưu tầm ngưu mã tầm mã"? Bạn có biết là phần lớn mọi người có thu nhập kém hơn khoảng hai mươi phần trăm thu nhập trung bình của những người bạn gần gũi nhất của họ? Đó chính là lý do bạn nên nhìn kỹ xem mình đang kết giao với ai, từ đó lựa chọn cẩn thận người mà bạn sẽ bỏ phần lớn thời gian quý báu của mình để được ở bên cạnh họ.
Từ kinh nghiệm của tôi, người giàu có không gia nhập các câu lạc bộ sang trọng, danh giá chỉ để chơi golf. Họ đến là để giao du với những người giàu có và thành đạt khác. Có câu nói khác rằng: "Vấn đề là không phải bạn biết những gì mà là bạn quen biết những ai". Theo tôi, bạn có thể ghi nhớ kỹ điều đó. Nói gọn, "Nếu bạn muốn cất cánh bay cùng đại bàng, đừng bơi với lũ vịt!". Tôi muốn nhấn mạnh rằng bạn chỉ nên kết giao với những người lạc quan, thành đạt, và – điều này cũng quan trọng không kém – hãy nhanh chóng tách mình ra khỏi những người có tư tưởng và hành vi tiêu cực.
Tôi cũng nói thêm một điều, bên cạnh đó bạn phải tránh xa các tình huống độc hại không có lợi. Tôi thấy không có lý do gì để lây nhiễm bản thân với những năng lượng độc hại đó. Tôi coi những việc đó bao gồm: cãi cọ nhau, buôn chuyện, nói xấu sau

lưng. Tôi cũng tính luôn những việc như: xem ti vi một cách thụ động, trừ khi bạn có thể biến hành động này thành một sự thư giãn, thay vì chỉ coi đó là hình thức giải trí của bạn. Khi xem TV, tôi thường xem các chương trình thể thao. Trước tiên, là vì tôi thích xem những chuyên gia thành thạo, tinh thông trong một lĩnh vực nào đó biểu diễn, mà trong trường hợp này là cuộc thi đấu. Kế đến, vì tôi thích theo dõi các cuộc phỏng vấn sau khi các trận đấu kết thúc. Tôi thích nghe cách suy nghĩ của những nhà vô địch, và đối với tôi, bất kỳ ai đã làm nên thành tích như trong các giải đấu lớn – dù trong môn thể thao nào – đều là một nhà vô địch. Những vận động viên đẳng cấp ấy đều đã đánh bại hàng nghìn người mới được như vậy, điều đó làm cho tôi thán phục họ. Tôi rất thích nghe thái độ suy nghĩ của họ khi thắng cuộc: "Đây là một nỗ lực lớn của toàn đội. Chúng tôi đã thi đấu tốt nhưng vẫn phải tiếp tục cố gắng cải thiện. Chúng tôi muốn cho các bạn thấy rằng việc luyện tập chăm chỉ sẽ được đền đáp xứng đáng". Thậm chí, tôi cũng thích nghe thái độ suy nghĩ của họ sau khi họ thua: "Đây chỉ là một trận đấu. Chúng tôi sẽ trở lại. Chúng tôi sẽ quên trận đấu này và tập trung cho trận tiếp theo. Chúng tôi sẽ trở lại với các bạn và nói về những gì mà chúng tôi có thể làm tốt hơn, và sau đó chúng tôi làm sẽ tất cả những gì cần thiết để giành chiến thắng."
Trong Thế vận hội Olympic 2004, Perdita Felicien, đương kim vô địch thế giới người Canada trong cự ly 100m vượt rào, đã có nhiều ưu thế để đoạt huy chương vàng. Trong vòng chung kết, cô bất chợt vấp phải tấm rào chắn đầu tiên và bị ngã đau. Cô không thể hoàn tất cuộc đua. Những giọt nước mắt lăn xuống trên má cô và cô cứ nằm đó khóc trong sự ngỡ ngàng nuối tiếc. Cô đã chuẩn bị cho thời khắc này suốt 4 năm qua với mỗi tuần 7 ngày tập trong vòng 6h liền không nghỉ. Sáng hôm sau, tôi xem buổi họp báo của cô. Tôi ước gì tôi đã thu băng lại chương trình này. Tôi kinh ngạc khi nghe quan điểm của cô gái này. Cô nói: "Tôi không hiểu sao việc ấy lại xảy ra, nhưng thật sự nó đã xảy ra và tôi sẽ tận dụng nó. Tôi sẽ chú tâm nhiều hơn nữa và thậm chí phải luyện tập gian khổ hơn nữa trong bốn năm tới. Ai mà biết được tôi sẽ ra sao nếu tôi giành chiến thắng ngày hôm qua? Có lẽ điều đó sẽ khiến ước muốn của tôi chùng xuống. Tôi cũng không biết nữa. Nhưng giờ đây tôi biết chắc rằng mình đang khao khát chiến thắng hơn bao giờ hết. Tôi sẽ trở lại đường chạy với một phong thái mạnh mẽ hơn nữa." Khi nghe cô phát biểu, tất cả những gì tôi có thể nói là "Tuyệt vời!" Bạn có thể học hỏi được rất nhiều từ việc lắng nghe các nhà vô địch.
Người giàu giao du với những người chiến thắng. Người nghèo giao du với những kẻ thất bại. Tại sao? Đó là vấn đề của sự thoải mái. Người giàu thấy thoải mái với những người thành công khác. Họ thấy hoàn toàn xứng đáng được như thế. Người nghèo thấy không thoải mái khi gần những người rất thành công. Thường là họ sợ bị từ chối hoặc họ cảm thấy họ không thuộc về nơi đó. Để tự bảo vệ mình, cái tôi của họ sẽ đưa ra những phán xét và phê phán.
Nếu bạn muốn trở nên giàu có, bạn phải thay đổi cách suy nghĩ bên trong để hoàn toàn tin rằng bạn cũng tốt, cũng tài giỏi như những nhà triệu phú hay tỷ phú kia. Tôi đã bị sốc trong các buổi hội thảo của mình khi mọi người lên chỗ tôi và hỏi rằng liệu họ có thể sờ vào người tôi. Họ nói, "Tôi chưa bao giờ sờ vào người một triệu – triệu phú trước đó." Tôi thường vui vẻ cười, nhưng trong đầu tôi nói, "Cuộc sống thật chớ trêu, tôi không tốt hơn và không khác gì bạn, và chỉ cần bạn bắt đầu hiểu điều đó, bạn sẽ không bị túng quẫn mãi nữa!"
Thưa các bạn, đây không phải chuyện "sờ vào" triệu phú, đây là về sự quyết định rằng bạn là người tốt, xứng đáng như những người khác, và hãy cư xử như thế. Lời khuyên tốt nhất của tôi là: nếu bạn thực sự muốn sờ vào một triệu phú, hãy trở thành một triệu phú!
Tôi hy vọng bạn hiểu ý đó. Thay vì chế nhạo người giàu, hãy bắt chước họ. Thay vì

ngượng ngùng né tránh người giàu, hãy tìm hiểu họ. Thay vì nói "Ôi, họ là những người đặc biệt", hãy nói "Nếu họ có thể làm được điều đó, tôi có thể làm được điều đó." Cuối cùng, nếu bạn muốn sờ vào một triệu phú, chắc bạn có thể sờ chính mình!

Lời tuyên bố: Hãy đặt tay lên ngực bạn và nói:
"Tôi học theo người giàu và thành công!".
"Tôi giao du với người giàu và thành công!"
"Nếu họ có thể làm được điều đó, tôi có thể làm được điều đó!"
Hãy đặt tay lên trán bạn và nói:
"Tôi có Tư Duy Triệu Phú!"

Những hành động của Tư Duy Triệu Phú:
1. Hãy đến thư viện, hiệu sách, hay vào Internet và đọc tiểu sử của một người nào đó rất giaù có và thành công. Như Andrrew Carnegie, John D.Rockefeller, Mary Kay, Donald Trump, Warren Buffett, Jack Welch, Bill Gates, Ted Turner là những ví dụ tốt.
Hãy dùng những câu chuyện đó để làm động lực, để học những chiến lược thành công, và quan trọng nhất, để bắt chước cách suy nghĩ của họ.

2. Hãy tham gia một câu lạc bộ sang trọng, cao cấp, như CLB tennis, golf rèn luyện sức khỏe hay kinh doanh. Hãy hòa trộn với người giàu trong môi trường giàu có. Hoặc, nếu không có cách nào bạn có thể tham gia một câu lạc bộ cao cấp, hãy đến uống trà hay caffê ở khách sạn cao cấp nhất trong thành phố của bạn. Hãy thoải mái trong môi trường đó và quan sát những người xung quanh, để ý rằng họ không khác gì bạn cả.

3. Hãy xác định hoàn cảnh hay một cá nhân tiêu cực trong cuộc sống của bạn. Hãy tách mình ra khỏi hoàn cảnh hay cá nhân đó. Nếu đó là gia đình hay thành viên gia đình bạn, hãy chọn ở bên họ ít hơn.

4. Hãy ngừng xem các chương trình TV vô bổ, và tránh xa các tin xấu, tình huống xấu.

8.8. Suy nghĩ Thịnh vượng số 8

Người giàu sẵn sàng tôn vinh bản thân và giá trị của họ
Người nghèo suy nghĩ tiêu cực về bán hàng, quảng bá

Công ty Peak Potentials Training của chúng tôi cung cấp mười hai chương trình đào tạo khác nhau. Trong chương trình đào tạo cơ bản đầu tiên, thường là Millionaire Mind Intensive, chúng tôi thường đề cập một cách ngắn gọn về các khóa học, sau đó đưa ra mức phí và quà tặng đặc biệt đi kèm cho học viên. Thật thú vị khi theo dõi phản ứng của mọi người.
Đa số tỏ ra rất hào hứng. Họ đánh giá cao việc nghe để biết thông tin về các khóa học khác và để nhận được giá học phí và quà tặng đặc biệt. Tuy nhiên, một số người lại tỏ ra không mấy vui. Họ không bằng lòng với bất cứ hình thức quảng bá nào, bất chấp những lợi ích mà chúng có thể mang đến cho họ. Nếu điều này có phần giống phản ứng của bạn thì đó là một chi tiết quan trọng cần lưu ý về bản thân bạn.
Phẫn nộ với việc quảng bá là một trong những rào cản lớn nhất để chạm đến thành

công. Những người có vấn đề với việc bán hàng và quảng bá thường khánh kiệt. Điều đó là tất nhiên. Làm sao bạn có thể tạo ra một khoản thu nhập lớn cho doanh nghiệp của mình hay cho công ty nơi bạn đang làm việc, nếu bạn không sẵn sàng để mọi người biết rằng bạn, sản phẩm hay dịch vụ của bạn, đang tồn tại? Thậm chí với tư cách là một nhân viên, nếu bạn không sẵn sàng quảng bá những ưu điểm của mình, thì những người khác sẵn sàng làm thế sẽ nhanh chóng qua mặt bạn trên nấc thang doanh nghiệp.

Mọi người có vấn đề với quảng bá và bán hàng vì một số lý do. Có nhiều khả năng là bạn có thể nhận ra một vài trong số đó sau đây.

Thứ nhất, do bạn đã từng có một trải nghiệm khó chịu trong quá khứ với những người quảng bá đã tiếp cận bạn theo một cách không phù hợp. Có thể bạn đã cảm nhận rằng họ đã cố ép bán bằng được cho bạn. Có thể họ quấy rầy bạn ở một thời điểm rất không thích hợp nào đó. Có thể họ đã không chấp nhận bị từ chối. Trong bất kỳ trường hợp nào, điều quan trọng là bạn phải hiểu rằng trải nghiệm này đã thuộc về quá khứ, và việc bạn cứ để nó bám riết tâm trí mình không thể giúp ích gì cho bạn ngày hôm nay.

Thứ hai, có thể bạn đã từng có những trải nghiệm thất vọng khi bạn đã cố gắng bán một thứ gì đó cho một người nào đó và họ đã từ chối bạn thẳng thừng. Trong khía cạnh đó, việc bạn không thích hoạt động quảng bá chỉ là biểu hiện của nỗi sợ hãi thất bại và sợ bị tự chối của riêng bạn. Bạn đừng quên rằng, quá khứ không nhất thiết bằng với và giống như tương lai.

Thứ ba, vấn đề của bạn có thể xuất phát từ những định kiến trong quá khứ của cha mẹ truyền lại. Nhiều người trong số chúng ta đã được dạy rằng “việc bóp còi của mình” hay “tự đánh bóng bản thân” là thiếu khiêm tốn, không lịch sự. Vâng, thật tuyệt nếu bạn có thể kiếm sống với tư cách là Hoa hậu Phong cách. Thế nhưng trong thế giới thực, khi nói đến tiền bạc và kinh doanh, nếu bạn không “tự đánh bóng bản thân” thì tôi bảo đảm rằng sẽ không có ai đánh bóng bạn cả. Người giàu sẵn sàng phô trương các thế mạnh và giá trị của mình với bất kỳ ai lắng nghe và cũng hy vọng có thể làm ăn với họ.

Cuối cùng, một số người lại nói việc quảng bá không xứng đáng với vị trí của họ. Tôi gọi đây là triệu chứng của căn bệnh kiêu kỳ, còn được biết tới với thái độ: “Tôi không phải là người đặc biệt sao?” Những người này cho rằng nếu thiên hạ muốn những thứ họ có thì bằng cách nào đó người ta nên tìm ra và đến gặp họ. Những người có niềm tin này thường hoặc là túng quẫn hoặc sắp khánh kiệt, chắc chắn là thế. Họ có thể hy vọng rằng ai đó sẽ lùng sục khắp trái đất để tìm ra họ, nhưng sự thực là thị trường luôn đầy ắp những sản phẩm và dịch vụ tương tự, và thậm chí thứ của họ có thể là tốt nhất, vẫn không ai biết điều đó, do họ quá kiêu kỳ để nói điều đó với bất kỳ ai.

Chắc là bạn quen thuộc với câu: “Làm cái bẫy chuột tốt hơn và thế gian sẽ chen nhau tìm đến nhà bạn” hay “Hữu xạ tự nhiên hương”. Vâng, điều đó chỉ đúng nếu bạn thêm năm từ nữa: “nếu họ biết đến nó.”

Hầu như tất cả người giàu có luôn là những người quảng bá tuyệt vời. Họ có thể và sẵn sàng quảng bá sản phẩm, hay dịch vụ của mình, kể cả những ý tưởng của họ với sự đam mê và hăng say. Hơn nữa, họ biết trang trí giá trị của mình một cách khéo léo và rất thu hút. Nếu bạn nghĩ việc đó là có gì đó không ổn hay chỉ đơn giản là không nên làm, thì bạn có thể ra lệnh nghiêm cấm phụ nữ trang điểm, và khi làm điều đó thì bạn có thể cũng tẩy chay luôn bộ comple của các quý ông. Tất cả những cái đó cũng đều không là gì khác hơn “trang trí” cả!

Robert Kiyosaki, tác giả cuốn sách bán chạy nhất Rich Dad. Poor Dad (chuốn sách mà tôi rất khuyến khích bạn đọc), chỉ ra rằng mọi công việc, bao gồm viết sách, phụ thuộc vào việc bán hàng. Anh ta chỉ ra rằng anh ta được công nhận là tác giả bán chạy

nhất chứ không phải tác giả viết hay nhất. Một danh hiệu mang lại nhiều lợi ích hơn danh hiệu kia.
Người giàu thường là những người lãnh đạo, và tất cả những lãnh đạo tuyệt vời đều là những người quảng bá tuyệt vời. Để trở thành nhà lãnh đạo, bạn phải có người nghe theo và người ủng hộ, có nghĩa là bạn phải lão luyện trong việc bán hàng, khích lệ, và động viên mọi người hưởng ứng theo tầm nhìn của bạn. Thậm chí tổng thống Hợp chủng quốc Hoa kỳ cũng phải bán không ngừng nghỉ các ý tưởng của mình cho mọi người, cho Thượng viện, thậm chí cho chính đảng của ông ta, để chúng được thực hiện. Và trước khi tất cả việc ấy diễn ra, nếu tổng thống không "bán" chính bản thân mình đầu tiên, thì có lẽ không bao giờ ông ta trở thành tổng thống được cả.
Nói ngắn gọn, nhà lãnh đạo nào không thể hay không muốn quảng bá sẽ không thể là lãnh đạo lâu được, dù trong chính trị, kinh doanh, thể thao hay thậm chí với tư cách những người cha mẹ. Tôi cứ nói đi nói lại mãi điều này bởi vì những người lãnh đạo có thu nhập rất nhiều lần cao hơn những người đi theo họ!

Qui tắc Thịnh vượng số 19:
Những người lãnh đạo có thu nhập rất nhiều lần cao hơn những người đi theo họ!

Điểm mấu chốt ở đây không phải là việc bạn có thích quảng bá hay không, mà là tại sao bạn phải quảng bá. Điều này liên quan đến những niềm tin của bạn. Bạn có thực sự tin tưởng vào giá trị của mình không? Bạn có hoàn toàn tin tưởng vào sản phẩm và dịch vụ mà bạn đang cung cấp không? Bạn có chắc chắn rằng những gì bạn có sẽ mang lại lợi ích cho bất cứ người nào mà bạn tiếp xúc để quảng bá?
Nếu bạn tin tưởng vào giá trị của mình, thì làm sao có thể là hợp lý và thỏa đáng khi cứ giấu điều đó trước những người cần nó? Giả sử bạn có thuốc chữa viêm khớp, và bạn gặp một người đang bị đau đớn vì chứng bệnh này. Liệu bạn có giấu nó với người đó không? Liệu bạn có đợi đến khi người đó đọc được trong đầu bạn hay đoán ra rằng bạn có sản phẩm đó và nó có thể giúp họ? Bạn nghĩ sao về những người không mang khả năng của mình ra giới thiệu với những người bị nạn bởi vì họ quá xấu hổ, quá lo lắng hay quá lạnh lùng với việc quảng bá?
Thường là, những người có vấn đề với quảng bá không hoàn toàn tin tưởng vào sản phẩm của họ hoặc không hoàn toàn tin tưởng vào bản thân họ. Kết quả là, họ khó mà hình dung được rằng người khác tin tưởng chắc chắn vào giá trị của họ mà họ muốn chia sẻ với bất kỳ ai họ gặp bằng bất kỳ cách nào họ có thể.
Nếu bạn tin tưởng rằng cái bạn có để chào bán có thể thực sự giúp đỡ mọi người thì trách nhiệm của bạn là làm cho càng nhiều người càng tốt biết về điều đó. Bằng cách đó bạn không chỉ giúp mọi người, bạn còn trở nên giàu có!

Lời tuyên bố: Hãy đặt tay lên ngực bạn và nói:
"Tôi quảng bá các giá trị của mình tới mọi người với sự nhiệt tình và đam mê".

Hãy đặt tay lên trán bạn và nói:
"Tôi có Tư Duy Triệu Phú!"

Những hành động của Tư Duy Triệu Phú:

1. Hãy đánh giá sản phẩm hay dịch vụ bạn đang chào bán (hoặc bạn có kế hoạch chào bán) theo điểm từ 1 đến 10 tùy thuộc bạn tin vào giá trị của nó đến đâu (1 là giá trị thấp nhất, 10 là cao nhất).

Nếu điểm của bạn là 7-9, hãy cải thiện sản phẩm hay dịch vụ của bạn để tăng giá trị của nó.
Nếu kết quả của bạn là 6 hay thấp hơn, hãy ngừng việc chào bán sản phẩm hay dịch vụ đó và bắt đầu giới thiệu bán những gì bạn thực sự tin tưởng.

2. Hãy đọc sách, nghe radio hay CDs, tham gia các khóa học về tiếp thị và bán hàng. Hãy trở thành chuyên gia trong cả hai lĩnh vực trên đến mức bạn có thể quảng bá giá trị bản thân một cách thành công và với 100 phần trăm sự nhất quán.

8.9. Suy nghĩ Thịnh vượng số 9

Người giàu đứng cao hơn những vấn đề của họ
Người nghèo nhỏ bé hơn những vấn đề của họ

Như tôi đã nói, việc làm giàu không phải một cuộc dạo trong công viên. Đó là một chuyến đi đầy ắp những trở ngại, bước ngoặt, và đầy gian truân với vô số những khúc quanh bất ngờ. Con đường dẫn đến sự giàu sang luôn giăng sẵn nhiều cạm bẫy, đường vòng và những điều không lường trước được, và đó chính là lý do khiến đa số mọi người không dám bước vào. Họ ngại những điều rắc rối, phức tạp, những vấn đề hóc búa, và trách nhiệm. Tóm lại, họ không muốn đối mặt với vấn đề khó khăn.
Đây chính là điểm khác biệt lớn nhất giữa người giàu và người nghèo. Người thành đạt và người giàu có luôn đứng cao hơn các vấn đề của họ, trong khi người thất bại và nghèo khó lại tỏ ra nhỏ bé hơn trước những vấn đề của mình.
Người nghèo sẽ tìm mọi cách để né tránh vấn đề. Vừa thoáng nhìn thấy thử thách là họ thoái lui ngay. Oái ăm là, trong khi nỗ lực tìm cách để không gặp vấn đề thì họ lại gặp vấn đề lớn nhất trong tất cả các vấn đề: họ túng quẫn và tàn tệ. Thế là họ sụp đổ hoàn toàn. Các bạn ạ, bí quyết thành công không phải là cố tránh hay chùn bước hay co rúm lại trước những vấn đề của bạn; bí quyết thành công là phải phát triển bản thân bạn lên để bạn có thể đứng cao hơn bất kỳ một vấn đề khó khăn nào.

<u>Qui tắc Thịnh vượng số 20:</u>
Bí quyết thành công không phải là cố tránh hay chùn bước hay co rúm lại trước những vấn đề của bạn; bí quyết thành công là phải phát triển bản thân bạn lên để bạn có thể đứng cao hơn bất kỳ một vấn đề nào.

Trong thước đo từ 1 đến 10, 1 là thấp nhất, và hình dung bạn là người ở mức độ 2 về sức mạnh của cá tính và thái độ, đang xem xét vấn đề của mức độ 5. Liệu đó là vấn đề lớn hay nhỏ? Từ vị trí của thái độ ở mức 2 thì vấn đề của mức 5 sẽ là một vấn đề lớn.
Giờ hãy hình dung bạn đã phát triển bản thân và đã là cá nhân ở mức độ 8. Liệu vấn đề ở mức độ 5 có còn là vấn đề lớn hay vấn đề nhỏ? Thật kỳ diệu, vẫn vấn đề lớn trước đó giờ lại là vấn đề nhỏ.
Cuối cùng, hãy hình dung bạn đã thực sự hết sức cố gắng và trở thành người ở cấp độ 10. Rồi, liệu vẫn vấn đề ở mức độ 5 đó là vấn đề lớn hay vấn đề nhỏ? Câu trả lời là đó không phải là vấn đề. Nó thậm chí không được ghi trong trí óc bạn như là một vấn đề. Không có năng lượng tiêu cực nào xung quanh nó. Đó chỉ là một tình huống bình thường cần xử lý, như việc đánh răng hay mặc quần áo vậy.
Bạn nên nhớ rằng dù bạn giàu hay nghèo, làm ăn lớn hay làm ăn nhỏ, những vấn đề cũng không tự nó biến mất. Chừng nào bạn còn thở, bạn sẽ còn luôn gặp cái gọi là những vấn đề và những trở ngại trong suốt cuộc đời mình. Tôi sẽ diễn đạt ngắn gọn

hơn. Kích cỡ của vấn đề không quan trọng, mà điều quan trọng chính là kích cỡ của bạn!
Điều này có thể đau đớn, nhưng nếu bạn sẵng sàng bước lên mức độ tiếp theo của sự thành công, bạn sẽ phải ý thức về những gì thật sự đang diễn ra trong cuộc sống của bạn. Bạn sẵn sàng chưa? Nào, chúng ta bắt đầu nhé!
Nếu bạn cho rằng mình đang phải đối mặt với một vấn đề lớn trong cuộc sống của bạn, tất cả điều đó có nghĩa là bạn đang là một người bé nhỏ! Đừng bị lừa phỉnh bởi biểu hiện bên ngoài. Thế giới bên ngoài của bạn chỉ là một hình ảnh phản chiếu của thế giới bên trong bạn. Nếu bạn muốn thay đổi lâu dài, hãy thôi chú tâm vào kích cỡ của những vấn đề của bạn, mà hãy tập trung vào tầm cỡ của chính bạn!

Qui tắc Thịnh vượng số 21:
Nếu bạn cho rằng mình đang gặp một vấn đề lớn trong cuộc sống của bạn, tất cả điều đó có nghĩa là bạn đang là một người nhỏ bé!

Một trong những lời nhắc nhở không-khôn ngoan-lắm tôi thường đưa ra cho các học viên trong các khóahọc của tôi là: Bất cứ khi nào bạn cảm thấy như thể mình đang có vấn đề lớn, hãy chỉ lên đầu và nói " Đó là tôi, là tôi, là tôi!" Cái đó sẽ đánh thức bạn và đưa sự chú ý của bạn về nơi nó thuộc về – là chính bạn. Rồi sau đó, hãy đi từ bản tính tự tôn cao nhất của bạn (chứ không phải là cái tôi nhu nhược), hít một hơi thật sâu và quyết định ngay rằng bây giờ, trong chính giây phút này, rằng bạn sẽ là người lớn cao hơn và không cho phép bất cứ vấn đề hay trở ngại nào có thể gạt bạn ra khỏi hạnh phúc và thành công của bạn.
Các vấn đề bạn có thể giải quyết càng lớn bao nhiêu, doanh nghiệp bạn có thể điều hành càng lớn chừng ấy. Trách nhiệm bạn có thể nhận càng lớn bao nhiêu, số nhân viên bạn có thể quản lý càng nhiều bấy nhiêu; số khách hàng bạn có thể xử lý càng nhiều bao nhiêu, số tiền bạn có thể quản càng lớn bấy nhiêu, và cuối cùng là sự giàu có bạn có thể quản càng lớn bấy nhiêu.
Bạn đã biết, của cải chỉ có thể tăng đến mức độ cố gắng của bạn! Vậy thì mục đích là bạn phải tự phát triển bản thân mình lên một mức độ mà bạn có thể vượt qua bất kỳ vấn đề hay trở ngại nào phát sinh trên con đường làm ra của cải, cũng như gìn giữ được sự giàu có bạn làm ra đó.
Tuy nhiên, gìn giữ sự giàu có là cả một thế giới khác. Ai biết? Tôi chắc tôi không biết. Tôi nghĩ khi bạn làm ra nó, bạn đã làm ra nó! Này bạn. có phải tôi đã nói về sự thực lạnh lùng rằng tôi đã mất một triệu đôla đầu tiên cũng nhanh gần như khi tôi làm ra nó. Bây giờ, đằng sau đó, tôi đã hiểu vấn đề là gì. Trong thời điểm đó "hộp dụng cụ nghề" của tôi chưa đủ lớn và vững chắc để giữ sự giàu có tôi tạo được. May mắn sao, tôi tập luyện được những qui tắc thịnh vượng của Millionaire Mind và có thể tái định hình cách suy nghĩ của mình! Tôi đã không chỉ làm lại được triệu đôla ấy, mà nhờ có kế hoạch tài chính trong tâm thức mới tôi còn làm ra nhiều triệu đôla nữa. Và điều hay nhất là, tôi không chi giữ được nó, tôi còn liên tục nhân nó lên với hệ số kỳ diệu không tin nổi!
Hãy nghĩ về bản thân như một container thịnh vượng của bạn. Nếu chiếc container của bạn nhỏ và tiền bạc của bạn lại lớn, chuyện gì sẽ xảy ra? Bạn sẽ mất nó. Container của bạn sẽ đầy ngắc và số tiền dư ra của bạn sẽ làm ô nhiễm cả khu vực xung quanh. Bạn không thể có nhiều tiền hơn chiếc container đó. Vì vậy, bạn phải lớn lên để trở thành chiếc container lớn hơn sao cho bạn không chỉ có thể giữ được nhiều tiền hơn mà cả để bạn có thể thu hút về nhiều tiền bạc hơn. Vũ trụ không chấp nhận khoảng trống và nếu bạn có một container tiền bạc rất lớn, nó sẽ vội vã làm đầy khoảng trống trong đó.

Một trong những lý do người giàu lớn hơn các vấn đề của họ đưa trở lại điều chúng ta đã thảo luận trước đó. Người giàu không tập trung vào vấn đề, họ luôn tập trung vào mục tiêu của họ. Trí óc nói chung chỉ có thể tập trung vào một điều chính trong một thời điểm nhất định. Điều đó có nghĩa là, hoặc là bạn đang rên rỉ về những vấn đề của mình, hoặc bạn đang tìm giải pháp cho vấn đề đó. Người giàu có và thành đạt là những người có thiên hướng luôn tìm cách giải quyết. Họ dành thời gian và năng lượng để vạch ra chiến lược và lên kế hoạch trả lời những thách thức có thể nảy sinh, đồng thời họ tạo ra các hệ thống để đảm bảo vấn đề đó không xảy ra một lần nữa.
Người nghèo và người không thành công thường có thiên hướng tập trung vào chính các vấn đề. Họ dành thời gian và sinh lực chỉ để chê bai, trách móc, than phiền, mà hiếm khi đưa ra được bất cứ sáng kiến nào nhằm giảm bớt khó khăn, chứ đừng nói đến việc làm sao cho rắc rối không xảy ra nữa.
Người giàu không lùi bước trước vấn đề, cũng không né tránh vấn đề, và đặc biệt không bao giờ than phiền về những vấn đề của họ. Người giàu là những chiến binh can trường trong lĩnh vực tài chính. Trong chương trình đào tạo Enlightened Warrior, định nghĩa về một chiến binh chúng tôi dùng là "người chinh phục chính mình".
Điểm mấu chốt ở đây là nếu bạn trở thành một chuyên gia lão luyện trong việc xử lý các vấn đề và vượt qua bất kỳ khó khăn nào thì điều gì có thể ngăn cản bạn đến với thành công? Câu trả lời là không gì cả ! Và nếu không gì có thể ngăn cản bạn, bạn trở thành người không thể ngăn cản được! Và nếu bạn trở thành người không thể ngăn cản được, bạn sẽ có những lựa chọn nào trong cuộc đời bạn? Câu trả lời là mọi lựa chọn. Nếu bạn là người không thể ngăn cản được, bất cứ điều gì và tất cả mọi thứ đều là có thể với bạn. Bạn đơn giản chọn nó và nó là của bạn! Hãy hình dung nếu đó là tự do!

Lời tuyên bố: Hãy đặt tay lên ngực bạn và nói:
"Tôi lớn hơn mọi vấn đề!".
"Tôi có thể xử lý mọi vấn đề!"
Hãy đặt tay lên trán bạn và nói:
"Tôi có Tư Duy Triệu Phú!"

Những hành động của Tư Duy Triệu Phú:
1. Bất cứ khi nào bạn cảm thấy lo lắng vì một vấn đề lớn, hãy chỉ tay lên đầu bạn và nói: "Là tôi, là tôi, là tôi!". Rồi lấy một hơi thở sâu và nói với bản thân: "Tôi có thể giải quyết vấn đề này. Tôi lớn hơn bất cứ vấn đề nào."

2. Hãy viết ra một vấn đề bạn đang có trong cuộc sống của mình. Rồi viết ra mười hành động cụ thể bạn có thể làm để giải quyết hoặc ít nhất cải thiện tình hình. Điều đó sẽ giúp bạn chuyển từ việc suy nghĩ về vấn đề sang việc suy nghĩ tìm giải pháp cho vấn đề.
Đầu tiên, rất có thể bạn sẽ giải quyết được vấn đề. Thứ hai, bạn sẽ cảm thấy tốt hơn hẳn.

9.1. Suy nghĩ Thịnh vượng số 10

Người giàu rất biết đón nhận
Người nghèo không biết đón nhận

Nếu phải nêu ra lý do số một làm cho phần lớn mọi người không đạt được hoàn toàn tiềm năng tài chính của họ, thì đó sẽ là điều này: phần lớn mọi người là những người không biết đón nhận. Họ có thể giỏi hoặc không giỏi trong việc cho đi, nhưng họ hoàn toàn kém cỏi trong việc đón nhận. Và vì họ không biết đón nhận, họ không được đón nhận!

Mọi người thấy khó khăn trong việc đón nhận vì một số lý do. Đầu tiên, nhiều người cảm thấy tự mình không xứng đáng hay không có giá trị. Hội chứng này rất phổ biến trong xã hội chúng ta. Tôi đoán rằng có tới hơn 90% cá nhân có cảm giác mình không giỏi lắm.

Suy nghĩ tự ti đó xuất phát từ đâu? Thông thường là từ trong tâm thức. Đối với đa số chúng ta thì suy nghĩ đó xuất phát từ việc phải nghe hai mươi câu "Không!" cho mười câu "Được!", mười câu "Bạn làm sai rồi!" cho mỗi câu "Bạn làm đúng!", và năm câu "Sao bạn kém thế!" cho một câu "Bạn giỏi thế!"

Cho dù cha mẹ hay người đỡ đầu luôn hết lòng giúp đỡ, nhưng nhiều người trong số chúng ta vẫn thường có cảm giác không đủ khả năng để có thể liên tục đáp ứng được những gửi gắm và kỳ vọng của họ. Thế nên lần nữa chúng ta lại thấy mình chưa đủ giỏi.

Bên cạnh đó, rất nhiều người lớn lên trong yếu tố trừng phạt vốn có từ lâu trong cuộc sống của chúng ta. Đó là luật không viết thành văn, đơn giản cho rằng nếu bạn làm sai điều gì, bạn sẽ đáng bị phạt. Một số trong chúng ta từng bị phạt bởi cha mẹ mình, một số thì là thầy cô… và một số trong chúng ta trong một tổ chức, một tôn giáo nào đó bị đe dọa bởi đủ mọi kiểu trừng phạt, kể cả không được lên thiên đàng.

Tất nhiên, khi chúng ta đã lớn, tất cả đã qua. Có đúng thế không? Sai! Với phần lớn chúng ta, ấn tượng về sự trừng phạt đã ăn sâu đến nỗi nếu không có ai xung quanh để trừng phạt họ khi họ mắc sai lầm hay chỉ vì chưa đạt đến độ hoàn hảo, họ sẽ tự phạt mình một cách vô thức. Lúc nhỏ, hình thức phạt có thể chỉ là: "Con hư quá, con sẽ không được ăn kẹo". Hôm nay sự việc này có thể tồn tại dưới dạng: "Bạn kém quá nên sẽ không có tiền". Điều đó giải thích tại sao một số người tự giới hạn thu nhập của họ, và tại sao một số khác một cách vô thức tự phá hoại thành công của mình.

Không gì ngạc nhiên nhiều người gặp khó khăn trong việc đón nhận. Một lỗi nhỏ xíu và bạn bị kết tội phải chịu gánh nặng khổ sở và cả đời nghèo khó. Bạn nói: "Khắt khe quá" ư? Từ khi nào trí óc ta lại trở nên hợp lý và trắc ẩn thế? Thực ra, tâm trí đã được định hình của họ có một ngăn hồ sơ chứa đầy những sự việc cũ xưa trong quá khứ, với ý nghĩa đã bị cảm nhận chủ quan thay đổi ít nhiều, hòa trộn vào những câu chuyện đầy kịch tính và thảm họa. Sự "có lý" không có ở đó.

Đây là điều tôi dạy trong các khóa học có thể làm các bạn cảm thấy dễ chịu hơn. Trên thực tế, việc bạn cảm thấy xứng đáng hay không không thành vấn đề, kiểu nào thì bạn vẫn có thể giàu lên. Rất nhiều người giàu không cảm thấy hoàn toàn xứng đáng. Thật ra, một trong những động lực chính thúc đẩy người ta làm giàu là vì họ muốn chứng tỏ bản thân và giá trị của họ cho họ và cho người khác. Ý tưởng rằng gía trị bản thân là cần thiết cho việc có giá trị tài sản chỉ là …một ý tưởng.

Như đã nói, việc làm giàu chỉ để chứng tỏ giá trị bản thân có thể không làm bạn cảm thấy hạnh phúc nhất, nên tốt hơn cả là bạn hãy làm giàu vì những lý do khác. Chỉ có điều quan trọng bạn cần nhận ra rằng cảm giác không xứng đáng của bạn sẽ không ngăn cản bạn hướng đến việc làm giàu. Dựa trên một quan điểm khắt khe về tiền bạc thì việc này có thể thật sự là một động cơ thúc đẩy rất hiệu quả.

Nói như vậy, tôi muốn bạn hiểu điều tôi sẽ chia sẻ với các bạn bây giờ, rõ ràng và mạch lạc. Đây có thể dễ dàng là một trong những thời điểm quan trọng trong đời bạn. Bạn đã sẵn sàng chưa? Nó đây.

Hãy để ý rằng dù bạn có xứng đáng hay không thì đó cũng chỉ là câu chuyện của bạn

nghĩ ra. Không điều gì có ý nghĩa, ngoại trừ cái ý nghĩa mà chúng ta gán cho nó. Tôi không biết ý bạn ra sao, nhưng tôi chưa từng nghe nói về bất kỳ ai phải chịu “đánh dấu” lúc mới sinh ra. Liệu bạn có thể hình dung Chúa đóng dấu trên trán từng người khi họ ra đời? “Xứng đáng”, hay “Không xứng đáng”, “Xứng đáng”, “Xứng đáng”, “Không xứng đáng!” Ối, nhất định “Không xứng đáng!” Xin lỗi, tôi không nghĩ mọi thứ hoạt động theo cách đó! Không có ai đi vòng quanh và đóng dấu bạn “Xứng đáng” hay “Không xứng đáng” cả! Chỉ có chính bạn đang làm điều đó. Bạn mới là người quyết định mình “xứng đáng” hay “không xứng đáng”. Mọi việc chỉ đơn giản là quan điểm của bạn. Nếu bạn nói bạn xứng đáng, bạn xứng đáng. Nếu bạn nói bạn không xứng đáng, bạn không xứng đáng. Bao giờ bạn cũng sống đúng theo ý của bạn. Điều này cực kỳ đặc thù, tôi sẽ nhắc lại: bạn sẽ sống đúng theo câu chuyện của bạn. Đơn giản vậy thôi.

<u>Qui tắc Thịnh vượng số 22:</u>
Nếu bạn nói bạn xứng đáng, bạn xứng đáng. Nếu bạn nói bạn không xứng đáng, bạn không xứng đáng. Bao giờ bạn cũng sống đúng theo ý của bạn.

Vậy tại sao người ta lại tự làm điều đó với mình? Tại sao mọi người lại nghĩ ra câu chuyện rằng họ không xứng đáng? Đó chỉ là bản chất tự nhiên của trí óc con người, là do “hệ miễn dịch tinh thần” của chúng ta luôn luôn cố tìm kiếm những gì không ổn. Bạn có để ý, một con sóc không bao giờ lo lắng về những điều như thế? Bạn có thể hình dung một con sóc nói: “Năm nay tôi sẽ không thu nhặt và để dành quả khô nhiều như mọi năm để chuẩn bị cho mùa đông nữa, vì tôi không xứng đáng làm vậy?” Tôi nghi ngờ, bởi vì những tạo hóa có độ thông minh thấp không bao giờ làm thế với bản thân chúng. Chỉ những sinh vật tiến hóa nhất hành tinh là con người chúng ta mới có khả năng tự giới hạn bản thân như thế.
Một câu nói của chính tôi lá: “Nếu một cây sồi cao 30 mét có bộ óc của con người, nó sẽ chỉ tự phát triển đến độ cao 3m!” Vậy nên tôi đề nghị: vì sẽ dễ dàng hơn nhiều nếu thay đổi câu chuyện của bạn hơn là thay đổi giá trị xứng đáng của bạn, thay vì lo lắng thay đổi giá trị của bạn, hãy thay đổi câu chuyện của bạn. Cách đó nhanh và rẻ hơn nhiều. Đơn giản là hãy nghĩ ra một câu chuyện khác tích cực và hỗ trợ bạn hơn và sống theo nó.

<u>Qui tắc Thịnh vượng số 23:</u>
“Nếu một cây sồi cao 30m có bộ óc của con người thì nó sẽ chỉ tự phát triển đến chiều cao 3m!” – T.Harv Eker

Sau đây là một thủ tục đặc biệt, vậy nên tôi sẽ hỏi bạn để loại trừ mọi sự sao nhãng hiện nay. Hãy ngừng nhai, nói chuyện điện thoại, và ngừng mọi việc bạn đang làm. Đàn ông, nếu muốn, bạn có thể thay áo vét và cà vạt. Phụ nữ, bộ đồ ra ngoài buổi tối là rất tốt. Và nếu các bạn không có đồ gì có vẻ đẳng cấp hay đủ mới, đây có thể là cơ hội để bạn đi mua cho mình bộ lễ phục mới hoàn toàn, hàng hiệu càng tốt.
Nếu bạn đã sẵn sàng, chúng ta hãy bắt đầu. Đề nghị hãy quì xuống một bên gối và trân trọng nâng đầu bạn. Sẵn sàng, bắt đầu. **“BẰNG NĂNG LƯỢNG TẠO RA TRONG TÔI, TÔI CHÍNH THỨC TUYÊN BỐ BẠN LÀ NGƯỜI XỨNG ĐÁNG, TỪ NAY TRỞ ĐI VÀ ĐẾN MÃI VỀ SAU!”**
Tốt, chúng ta đã xong. Bây giờ bạn có thể đứng lên và ngẩng cao đầu bởi vì cuối cùng bạn đã xứng đáng. Đây là vài lời khuyên của hiền triết: hãy ngừng tin vào cái “xứng đáng” và “không xứng đáng” vớ vẩn đó, và hãy bắt đầu những hành động bạn cần làm để trở nên giàu có!

Lý do chính thứ hai phần lớn mọi người có vấn đề với việc đón nhận là họ tin vào câu châm ngôn: "Cho tốt hơn là nhận". Tôi xin nói một cách lịch sự nhất có thể về điều đó là: "Thật là sáo rỗng!" Câu châm ngôn đó hoàn toàn gượng gạo, và trong trường hợp bạn không để ý thì nó thường được tuyên truyền bởi những người và nhóm người muốn bạn cho còn họ thì nhận.
Toàn bộ ý tưởng đó thật lố bịch. Cái gì là tốt hơn đây, nóng hay lạnh, to hay nhỏ, trong hay ngoài? Cho và nhận là hai mặt của cùng một đồng xu. Bất kỳ ai quyết định rằng cho đi tốt hơn nhận được đều đơn giản là rất kém môn toán. Đối với mỗi người cho luôn phải có một người nhận, và với mỗi người nhận luôn phải có một người cho.

<u>Qui tắc Thịnh vượng số 24:</u>
Đối với mỗi người cho luôn phải có một người nhận, và với mỗi người nhận luôn phải có một người cho.

Hãy nghĩ về điều đó! Làm sao bạn có thể cho nếu không có ai hoặc cái gì sẽ nhận? Cả hai đều phải nằm trong sự cân bằng tuyệt vời để làm việc theo tương quan một-một, năm mươi-năm mươi. Và vì việc cho và nhận bao giờ cũng phải bằng nhau, chúng cũng bắt buộc phải bằng nhau về mức độ quan trọng.
Ngoài ra, cảm nhận khi cho như thế nào? Phần lớn chúng ta sẽ đồng ý rằng cảm giác cho đi thật tuyệt vời và tràn đầy. Tiếp theo, cảm nhận sẽ thế nào khi bạn muốn cho nhưng người khác không sẵn sàng nhận? Phần lớn chúng ta sẽ đồng ý rằng đó là cảm giác rất tệ hại. Vì bạn biết, nếu bạn không sẵn sàng để nhận, tức là bạn đang bóc lột những người đang muốn cho bạn.
Bạn thực ra đang phủ nhận niềm vui và dễ chịu của họ sẽ đến từ việc cho đi; thay vào đó, họ cảm thấy tệ hại. Tại sao? Lại lần nữa, tất cả đều là năng lượng, và khi bạn muốn cho nhưng không thể, năng lượng đó không thể thoát ra và bị kẹt trong bạn. Sự tắc nghẽn năng lượng đó sẽ làm nó trở thành năng lượng tiêu cực, sinh ra cảm xúc tiêu cực.
Sự thể càng tệ hại hơn khi bạn không sẵn sàng để hoàn toàn đón nhận, khi đó bạn đang rèn luyện vũ trụ để nó không cho bạn! Nó rất đơn giản: nếu bạn không sẵn sàng để nhận phần của mình, phần đó sẽ đến với ai đó sẵn sàng nhận. Đó là một trong các lý do người giàu ngày càng giàu hơn và người nghèo ngày càng nghèo hơn. Không phải bởi vì họ xứng đáng hơn, mà là bởi vì họ luôn sẵn sàng để đón nhận khi phần lớn người nghèo thì không.
Tôi đã học được bài học này một cách rất ngẫu nhiên khi tôi đi cắm trại một mình trong rừng. Khi chuẩn bị cho hai ngày tạm trú tôi đã làm một việc gọi là ngộ ra. Điều đó có nghĩa buộc phần trên nóc lều vào cái cây và rồi buộc đáy lều vào nền đất để tạo ra mái lều bốn mươi lăm độ trên đầu khi tôi ngủ. May sao tôi đã chuẩn bị căn lều nhỏ đó bởi vì trời đã mưa suốt đêm. Khi tôi ra khỏi lều sáng hôm sau, tôi thấy mình và mọi thứ trong lều rất khô ráo.Trong khi đó, tôi ngạc nhiên nhận thấy một vũng sâu tích tụ cạnh đáy lều. Thình lình tôi nghe thấy giọng nói bên trong nói với tôi: "Tự nhiên rất phong phú nhưng không phân biệt. Khi mưa rơi, nó phải rơi đi đâu đó. Nếu một phần khô, phần kia sẽ ướt gấp đôi". Khi tôi đứng đó bên trên cái vũng nước ấy, tôi bỗng nhận ra đó cũng chính xác là cách đồng tiền hoạt động. Có rất nhiều, rất nhiều tiền xung quanh, hàng tỷ tỷ đôla đang trôi nổi xung quanh, đó là sự phong phú dồi dào vô tận, và nó phải đi đến đâu đó. Cơ hội ở đây là: nếu một ai đó không sẵn sàng để nhận phần mình, nó sẽ phải đi đến với bất kỳ ai khác đang sẵn sàng. Cơn mưa không quan tâm ai nhận nó, và tiền bạc cũng vậy.
Đến điểm này trong các khóa Millionaire Mind tôi dạy mọi người câu cầu nguyện đặc biệt tôi tạo ra sau kinh nghiệm của tôi dưới căn lều. Tất nhiên, nó hơi khó phát âm,

nhưng bài học rất hiển nhiên. Nó như sau: "Vũ trụ, nếu bất kỳ ai có điều gì đó tuyệt vời sẽ đến và họ không sẵn sàng để đón nhận nó, hãy gửi nó cho tôi! Tôi mở lòng và sẵn sàng để nhận tất cả mọi ban phúc của Ngài! Cảm ơn". Tôi có cả khán phòng nhắc lại cùng tôi câu đó và họ phát điên lên! Họ rất phấn khích bởi cảm giác thật tuyệt vời khi hoàn toàn sẵn sàng để đón nhận, và đó là cảm giác tốt bởi vì nó hoàn toàn tự nhiên. Mọi thứ bạn làm ngược lại sẽ chỉ là câu chuyện không phục vụ gì cho ai cả. Hãy để cho câu chuyện của bạn ra đi, còn tiền bạc của bạn thì trở lại.
Người giàu làm việc chăm chỉ và tin tưởng rằng họ hoàn toàn xứng đáng được tưởng thưởng vì các nỗ lực của mình, cũng như giá trị mà họ đem lại cho người khác. Người nghèo làm việc vất vả, nhưng vì những cảm giác không xứng đáng làm họ tin rằng họ không phải là người thích hợp để nhận sự tưởng thưởng, bất kể những nỗ lực và giá trị mà họ đã cho đi. Niềm tin này biến họ thành nạn nhân, và như vậy thì làm sao bạn có thể là một nạn nhân "tốt", nếu bạn được tưởng thưởng hậu hĩnh?
Nhiều người nghèo thật sự tin rằng họ là người tốt hơn bởi vì họ nghèo. Không hiểu sao họ lại tin rằng mình hiếu thảo hơn, sống tình cảm hơn hay chỉ đơn giản là tốt hơn những người giàu có. Thật là ảo giác vớ vẩn! Cái duy nhất người nghèo có nhiều hơn, đó là nghèo túng! Có lần một người đàn ông tham dự khóa học đi đến gặp tôi trong nước mắt. Ông ta nói: "Tôi thật không hiểu. Làm sao tôi có thể cảm thấy hài lòng khi tôi thì có nhiều tiền, còn người khác lại có quá ít". Tôi hỏi ông ta một số câu đơn giản: "Ông có thể làm gì cho những người nghèo bằng cách trở thành một người trong số họ? Ông giúp đỡ được ai bằng cách làm cho bản thân trở nên túng quẫn? Có phải ông sẽ làm thêm một miệng ăn phải nuôi? Chẳng lẽ việc làm giàu cho bản thân để rồi có thể thật sự giúp đỡ người khác từ vị thế của một người có tiềm lực thay vì yếm thế lại không tốt hơn sao?".
Người đàn ông ngừng khóc và thốt lên: "Lần đầu tiên tôi hiểu ra. Tôi không thể tin được là mình lại suy nghĩ vớ vẩn đến như thế. Harv, khi giàu có hơn, tôi sẽ có thể giúp đỡ những người khác. Cảm ơn ông." Ông ta trở về chỗ mình như một người khác hẳn. Gần đây tôi nhận được email từ ông nói cho tôi biết ông đã có thu nhập gấp mười lần trước kia và ông cảm thấy tự hào về điều đó. Ngoài ra, ông nói, ông cảm thấy thật tự hào khi mình có thể giúp một số bạn bè, gia đình khi họ khó khăn.
Chuyện này đưa ta tới một điểm quan trọng: nếu bạn có điều kiện để có rất nhiều tiền, hãy có nó. Tại sao? Bởi vì sự thực là chúng ta thật là may mắn khi được sống trong xã hội này, trong đó mỗi người thực tế là giàu có so với nhiều người ở các phần khác của thế giới. Một số người thậm chí chẳng có cơ hội để có tiền. Nếu bạn đã là một trong số người may mắn có khả năng đó, và dù các bạn có đọc hay không những cuốn sách như thế này, hãy tận dụng cơ hội của mình vì các giá trị của nó. Hãy trở nên thật giàu và giúp những người khác không có cơ hội như vậy. Tôi thấy điều đó hợp lý hơn nhiều so với việc trở nên túng quẫn và không giúp gì được ai.
Tất nhiên, một số người sẽ nói, "Tiền bạc sẽ thay đổi tôi. Nếu tôi giàu có, tôi có thể trở thành kẻ hợm hĩnh, tham lam." Thứ nhất, chỉ có những người nghèo mới nói vậy. Đó chẳng qua là cách bao biện khác của sự thất bại, và nó xuất phát từ những nguyên nhân khác trong tiềm thức quá khứ tài chính của họ. Đừng tin điều đó!
Thứ hai, để tôi lập kỷ lục trung thực nhé. Tiền bạc chỉ làm bạn càng trở thành người như bạn vốn là hơn. Nếu bạn bình thường, tiền bạc sẽ cho phép bạn có cơ hội trở thành người chừng mực. Nếu bạn dễ thương, tiền bạc sẽ cho bạn cơ hội trở thành người dễ thương hơn. Nếu bạn hợm hĩnh trong lòng, với tiền bạc bạn có thể còn hợm hĩnh hơn. (Tôi biết là không có từ nào như thế, nhưng nếu bạn thực sự hợm hĩnh, bạn sẽ tìm ra cách). Nếu bạn hào phóng, nhiều tiền hơn sẽ đơn giản là cho phép bạn hào phóng hơn. Và nếu có ai bảo với bạn những điều khác, người đó là kẻ đang khánh kiệt!

Qui tắc Thịnh vượng số 25:
Tiền bạc chỉ làm bạn càng trở thành người như bạn vốn là hơn.

Vậy cần làm gì? Làm sao để bạn trở thành người biết đón nhận hơn?
Trước tiên, hãy bắt đầu chăm sóc bản thân. Nhớ rằng con người là tạo hóa của thói quen, và vì thế bạn sẽ phải thực tập có ý thức việc đón nhận vì cuộc sống tốt hơn của bạn.
Một trong những yếu tố then chốt trong hệ thống quản lý tiền bạc mà chúng tôi hướng dẫn các học viên của mình trong các khóa Millionairre Mind Intensive là sự cần thiết của việc tạo ra một tài khoản Vui chơi, là số tiền (có giới hạn) mà bạn tự cho phép mình sử dụng để chăm sóc bản thân, cho phép bản thân "có cảm giác của một triệu phú". Về bản chất, tài khoản này có tác dụng như một công cụ giúp bạn công nhận giá trị của bản thân, đồng thời củng cố khả năng đón nhận của mình.
Thứ hai, tôi muốn bạn luyện tập cách trở nên điên điên với sự hưng phấn và thích thú bất cứ khi nào bạn tìm thấy hay nhận được tiền bạc. Thật là buồn cười, khi còn khánh kiệt nếu nhìn thấy đồng xu trên mặt đất tôi thường không chịu cúi khoom thấp đến thế chỉ để nhặt lên một đồng xu. Bây giờ khi tôi giaù có, tôi nhặt lên bất cứ cái gì chỉ cần trông giống tiền. Rồi tôi sẽ hôn nó cầu may mắn và tuyên bố to lên, "Tôi là nam châm hút tiền. Cảm ơn, cảm ơn, cảm ơn."
Tôi sẽ không đứng đấy để đánh giá hay phân biệt nó. Tiền bạc là tiền bạc, và nhìn thấy tiền bạc là một phước lành từ vũ trụ. Bây giờ, khi tôi hoàn toàn sẵn sàng để đón nhận bất cứ cái gì và tất cả mọi thứ đến với mình, tôi đón nhận!
Tâm hồn rộng mở và thái độ sẵn sàng đón nhận là những yếu tố vô cùng quan trọng một khi bạn muốn tạo ra của cải cho bản thân. Việc này lại càng quan trọng hơn, nếu bạn muốn cất giữ số của cải đó. Nếu bạn là người không biết đón nhận, bạn sẽ không hiểu vì sao một số tiền khá lớn lại thuộc về bạn, thì khả năng là số tiền đó sẽ biến mất một cách nhanh chóng. Lại là qui tắc "đầu tiên là bên trong, sau đó là bên ngoài". Đầu tiên, hãy mở rộng cái hộp đón nhận của bạn. Rồi hãy nhìn xem tiền bạc sẽ đến để làm đầy nó.
Lại nữa, vũ trụ luôn làm đầy khoảng trống. Nói cách khác, một không gian trống sẽ luôn được làm đầy. Bạn có bao giờ để ý điều gì xảy đến với nhà kho hay nhà xe trống? Nó thường không trống rỗng quá lâu, đúng không? Bạn cũng có để ý thấy rằng, thật lạ là thời gian cần thiết để một động thái xảy ra luôn bằng với thời gian đã dành cho nó? Một khi bạn thật sự mở lòng ra để đón nhận, bạn sẽ được đón nhận.
Còn nữa, một khi bạn trở nên thực sự cởi mở để đón nhận, phần còn lại trong cuộc sống của bạn cũng sẽ có thể đón nhận. Bạn không chỉ nhận được nhiều tiền hơn, mà bạn còn nhận được nhiều tình yêu hơn, nhiều sự an bình cùng nhiều niềm vui hơn và nhiều sự mãn nguyện hơn. Tại sao? Bởi vì một qui tắc khác mà tôi luôn tin và sử dụng, cho rằng: "Cách bạn làm bất cứ cái gì là cách bạn làm tất cả mọi thứ."

Qui tắc Thịnh vượng số 26:
Cách bạn làm bất cứ cái gì là cách bạn làm tất cả mọi thứ.

Cái cách bạn hành xử trong một lĩnh vực thường là cách bạn hành xử trong mọi lĩnh vực. Nếu bạn đóng kín bản thân trước việc đón nhận tiền bạc, khả năng là bạn đóng kín bản thân trước việc đón nhận tất cả mọi thứ khác tốt lành trong cuộc sống. Trí óc thường không đặc biệt chỉ rõ khi nào bạn là người không biết đón nhận. Trong thực tế, chính xác đó là điều ngược lại: trí óc có thói quen quá tổng quát hóa mọi thứ và nói, "Cách nó xảy ra, là cách đã xảy ra, mọi lúc và mọi nơi."
Nếu bạn đã không biết đón nhận, bạn là người không biết đón nhận trong mọi lĩnh

vực. Tin tốt lành là khi bạn trở thành người rất biết đón nhận, bạn sẽ rất biết đón nhận ở mọi nơi, mọi lúc, và cởi mở để đón nhận tất cả những gì vũ trụ có cho bạn trong mọi lĩnh vực cuộc đời bạn.
Điều duy nhất bạn phải nhớ là hãy luôn nói "Cảm ơn" mỗi khi bạn đón nhận những điều may mắn đến với mình.

Lời tuyên bố: Hãy đặt tay lên ngực bạn và nói:
"Tôi là người luôn biết đón nhận. Tôi cởi mở và sẵn sàng để đón nhận thật nhiều, thật nhiều tiền trong đời mình!".Hãy đặt tay lên trán bạn và nói:
"Tôi có Tư Duy Triệu Phú!"
Những hành động của Tư Duy Triệu Phú:

1. Hãt luyện tập là người rất biết đón nhận. Mỗi lần ai đó cho bạn lời khen hay vật gì đó, đơn giản nói "cảm ơn". Không đáp trả bằng lời khen lại cho người đó vào đúng lúc đó. Điều đó cho phép bạn hoàn toàn đón nhận và sở hữu lời khen đó thay vì "đẩy" nó ra như phần lớn mọi người thường làm. Điều đó cũng cho phép người cho lời khen niềm vui cho quà mà không bị ném trả lại.

2. Bất kỳ, ý tôi là bất kỳ, số tiền nào bạn nhặt được hoặc nhận được đều nên được hân hoan chào đón. Hãy bước lên và hét lên, "Tôi là nam châm hút tiền bạc. Cảm ơn, cảm ơn, cảm ơn." Đó là dành cho tiền bạc bạn nhặt được ngoài đường, cho số tiền bạn được tặng, cho số tiền bạn nhận từ chính quyền, cho số tiền lương bạn nhận, và cho số tiền bạn nhận từ các việc kinh doanh của bạn.
Hãy nhớ, vũ trụ được cài đặt để hỗ trợ bạn. Nếu bạn luôn tuyên bố rằng bạn là nam châm hút tiền, và đặc biệt là khi bạn có bằng chứng, vũ trụ sẽ chỉ còn biết nói: "OK," và gửi nhiều tiền hơn cho bạn.
3. Hãy chiều chuộng bản thân. Ít nhất một lần trong tháng hãy làm gì đó thật đặc biệt để chăm sóc bản thân và tinh thần bạn. Hãy đi mát xa, spa, clb …, hãy gọi một bữa tối cực sang cho bạn, thuê du thuyền hay nhà nghỉ cuối tuần, yêu cầu ai đó mang bữa sáng cho bạn.
(Bạn có thể làm thay đổi với bạn bè hay thành viên gia đình để làm việc này).
Hãy làm những việc cho phép bạn cảm thấy giàu có và xứng đáng. Tuy nhiên, năng lượng bạn tỏa ra từ những trải nghiệm đó sẽ gửi thông điệp tới vũ trụ rằng bạn rất sung túc, và, vũ trụ sẽ chỉ làm việc của nó và nói: "OK", rồi mang đến cho bạn nhiều cơ hội hơn.

9.2. Suy nghĩ Thịnh vượng số 11

Người giàu chọn được trả công theo kết quả
Người nghèo chọn được trả công theo thời gian

Bạn đã từng nghe lời khuyên này: "Hãy đến trường, giành điểm cao, kiếm công việc tốt, kiếm đồng lương ổn định, hãy chăm chỉ, làm việc cố gắng, … và bạn sẽ sống hạnh phúc mãi mãi?" Tôi không biết bạn nghĩ sao, chứ tôi thì muốn nhìn thấy cam kết viết trên giấy cho điều đó. Thật không may, lời khuyên thông thái đó đến một cách bí mật từ Chuyện Cổ tích, Tập I, ngay sau các chuyện đọc để đánh răng cho trẻ trước giờ ngủ.
Tôi không bận tâm việc phản đối tuyên bố đó. Bạn có thể làm việc đó cho mình bằng cách kiểm tra kinh nghiệm bản thân và cuộc sống của tất cả mọi người xung quanh

bạn. Điều tôi muốn tranh luận là ý tưởng đằng sau khái niệm "lương ổn định". Không có gì không ổn với việc có được lương ổn định, trừ khi điều đó gây cản trở khả năng để bạn có thu nhập theo những gì bạn xứng đáng. Sự cản trở là ở đó. Và thường là như vậy.

Qui tắc Thịnh vượng số 27:
Không có gì không ổn với việc có được lương ổn định, trừ khi điều đó gây cản trở khả năng để bạn có thu nhập theo những gì bạn xứng đáng. Sự cản trở là ở đó. Và thường là như vậy.

Người nghèo muốn được trả lương ổn định hoặc tiền công theo giờ. Họ cần sự an toàn khi biết một số tiền chính xác sẽ đến vào một thời điểm chính xác, hàng tháng, hàng tháng. Điều họ không nhận ra là sự an toàn đó có giá, và cái giá phải trả là sự giàu có. Sống dựa trên sự an toàn là sống dựa trên nỗi sợ hãi. Điều thực sự bạn đang nói là "Tôi sợ rằng tôi sẽ không đủ khả năng kiếm đủ tiền dựa trên kết quả của tôi. Nên sẽ chấp nhận mức thu nhập vừa đủ sống sót hay để thoải mái."

Người giàu thích chọn được trả tiền dựa trên kết quả họ đạt được, nếu không phải tất cả thì ít nhất là một phần. Người giàu thường có kinh doanh của chính họ trong một dạng nào đó. Họ làm ra thu nhập của mình từ lợi nhuận của những việc kinh doanh đó. Người giàu làm việc vì hoa hồng hay tỷ lệ phần trăm của doanh thu. Người giàu chọn chứng khoán và phân chia lợi nhuận thay cho lương cao hơn. Hãy để ý rằng không có sự bảo đảm cho bất kỳ dạng thu nhập nào nêu trên. Như đã khẳng định trước đó, trong thế giới tài chính, sự tưởng thưởng thường tỷ lệ thuận với sự rủi ro.

Người giàu tin tưởng vào bản thân mình. Họ tin vào giá trị của họ và vào khả năng đem lại giá trị đó của họ. Người nghèo thì không. Đó là lý do tại sao họ cần sự bảo đảm.

Mới đây, tôi giao dịch với một nhà tư vấn về quan hệ công chúng, người này muốn tôi trả phí dịch vụ cho cô ta 4,000 đôla một tháng. Tôi hỏi cô ta tôi sẽ nhận được gì để đổi lấy 4,000 đôla của mình. Cô ta trả lời rằng tôi sẽ thấy ít nhất 20,000 đôla tổng lợi nhuận hàng tháng trên các phương tiện đại chúng. Tôi nói, "Sẽ thế nào nếu cô không đem lại những kết quả đó hay bất cứ thứ gì khác gần như thế? Cô trả lời rằng cô ta vẫn sẽ tính phí theo thời gian, bởi vì cô xứng đáng được trả.

Tôi đáp: "Tôi không thích việc trả theo thời gian của cô. Tôi thích việc trả theo kết quả cụ thể, và nếu bạn không đem lại kết quả, tại sao tôi vẫn trả cô? Mặt khác, nếu cô mang lại kết quả thậm chí tuyệt vời hơn, cô đáng được trả nhiều hơn. Tôi đề nghị thế này: Tôi sẽ trả cô năm mươi phần trăm những giá trị thông tin cô đem lại. Theo con số của cô, đó sẽ có nghĩa là trả cô mười nghìn đôla một tháng, cao hơn gấp đôi mức phí của cô.

Cô ta có theo cách đó? Không! Cô ấy đang túng quẫn? Vâng! Và cô ta sẽ cứ thế suốt cuộc đời còn lại, cho tới khi cô ta nhận ra rằng để làm giàu bạn cần phải được trả dựa theo kết quả.

Người nghèo trao đổi thời gian của họ lấy tiền bạc. Vấn đề của chiến lược này là thời gian của bạn có hạn. Điều đó có nghĩa rằng bạn sẽ luôn kết thúc với việc vi phạm Định luật Thịnh vượng số Một phát biểu rằng: "Không bao giờ được có giới hạn trần cho thu nhập của bạn." Nếu bạn chọn được trả theo thời gian của bạn, bạn dường như đã giết cơ hội đến thịnh vượng của mình.

Định luật này cũng áp dụng cho kinh doanh dịch vụ cá nhân, nơi mà bạn nói chung thường được trả theo thời gian. Đó là lý do tại sao các luật sư, kế toán viên, các nhà tư vấn – những người còn chưa là đối tác của chủ hang, và vì thế chưa được chia lợi tức của hãng – có thu nhập cao nhất cũng chỉ kha khá một chút.

Giả sử bạn đang kinh doanh bút bi và bạn nhận được đơn hàng cho năm mươi nghìn chiếc bút. Nếu trong trường hợp đó bạn sẽ làm gì? Đơn giản là bạn sẽ gọi nhà cung cấp, đặt mua năm mươi nghìn chiếc bút, bán chúng đi, và sung sướng tính toàn lời lãi của mình. Mặt khác, giả sử bạn là nhân viên mát xa và bạn thật may mắn có năm mươi nghìn người xếp hàng bên ngoài cửa phòng bạn, tất cả đều muốn được bạn mát xa. Bạn sẽ làm gì? Bạn sẽ giết chính mình vì đã không kinh doanh bút bi! Bạn có thể làm gì nữa? Hãy thử cố giải thích cho người cuối cùng trong hàng rằng người đó sẽ phải đến "muộn một chút", và cuộc hẹn với họ sẽ là Thứ ba, 3 giờ 15', bốn thập kỷ sau!

Tôi không muốn nói rằng có bất cứ điều gì đó không ổn trong kinh doanh dịch vụ cá nhân. Chỉ đừng có kỳ vọng làm giàu nhanh chóng trừ khi bạn sáng tạo ra phương cách để nhân đôi hay nhân bản chính bản thân bạn lên nhiều lần.

Tại các khóa học, tôi thường gặp những người có lương tháng hay tuần và họ thường than phiền với tôi rằng họ không được trả đúng theo giá trị của mình. Trả lời của tôi là "Theo quan điểm của ai? Tôi tin chắc rằng sếp của bạn nghĩ rằng bạn được trả công bằng. Tại sao bạn không từ chối nhận lương tháng đơn điệu và yêu cầu được trả dựa trên toàn phần hay từng phần hiệu quả của bạn? Ồ, nếu điều đó là không thể, sao bạn không làm việc cho chính bạn? Khi đó bạn sẽ biết rằng bạn sẽ có thu nhập chính xác bằng giá trị của bạn." Bằng cách nào đó, lời khuyên này có vẻ không khuyên giải được những người đó. Thường là họ hoảng sợ với việc kiểm tra giá trị thực của họ trên thị trường.

Nỗi sợ của phần lớn mọi người về việc được trả theo kết quả thường chỉ là nỗi sợ xâm phạm vào một trong các điều kiện từ tiềm thức quá khứ của họ. Theo kinh nghiệm của tôi, phần lớn trong những người bị kẹt vào "vết xe đổ" thu nhập ổn định có định hình suy nghĩ trong quá khứ rằng đó là cách "bình thường" để được trả cho công việc của họ.

Bạn không thể đổ lỗi cho cha mẹ mình. (Tôi đoán bạn có thể nếu bạn là một "nạn nhân" tốt). Phần lớn bậc cha mẹ thường quá lo lắng bảo vệ con cái, nên rất tự nhiên cho họ việc họ muốn con cái có điều kiện an toàn. Như bạn có lẽ đã hiểu ra, bất cứ công việc nào mà không được trả lương ổn định thường dẫn đến những phản ứng nổi tiếng và đặc trưng của cha mẹ: "Bao giờ con sẽ có một công việc thực sự?"

Tôi còn nhớ, khi mẹ tôi hỏi tôi câu đó, ơn trời – câu trả lời của tôi là: "Con hy vọng là không bao giờ!" Mẹ tôi đã vô cùng thất vọng. Tuy nhiên, cha tôi thì nói: "Chúa phù hộ con. Con sẽ không bao giờ giàu lên được chỉ bằng tiền lương do làm cho người khác. Nếu con muốn đi tìm việc, hãy chắc chắn con được trả theo phần trăm. Nếu không, hãy làm việc cho chính con!"

<u>**Qui tắc Thịnh vượng số 28:**</u>

Không bao giờ được có giới hạn trần cho thu nhập của bạn.

Tôi cũng khích lệ bạn làm việc cho bản thân. Hãy bắt đầu việc kinh doanh của chính bạn, làm việc trả theo hoa hồng hay theo phần trăm doanh thu hay lợi tức của công ty, hoặc kinh doanh chứng khoán. Dù công cụ của bạn là gì, hãy chắc chắn bạn tạo ra tình huống để cho phép bạn được trả dựa trên kết quả của bạn.

Cá nhân tôi, tôi tin vào việc tất cả mọi người đều có thể có công việc kinh doanh riêng, đó có thể là toàn thời gian hay bán thời gian. Lý do đầu tiên là tuyệt đại đa số triệu phú đã trở nên giàu có bằng cách làm việc trong chính doanh nghiệp của họ. Thứ hai, sẽ cực kỳ khó tạo nên thịnh vượng khi người thu thuế sẽ lấy đi một nửa từ tất cả những gì bạn kiếm được. Khi bạn sở hữu một doanh nghiệp, bạn có thể tiết kiệm cả gia tài bằng cách đưa vào khoản tránh thuế một phần lớn chi phí của bạn như xe của

bạn, du lịch, đào tạo, thậm chí cả nhà của bạn nữa. Chỉ với một lý do đó thôi đã đáng giá để bạn có doanh nghiệp của bạn rồi.
Nếu bạn không có ý tưởng kinh doanh tuyệt vời, đừng lo: bạn có thể dùng ý tưởng của người khác. Thứ nhất, bạn có thể trở thành người bán hàng theo hoa hồng. Bán hàng là một trong những nghề được trả cao nhất trên thế giới. Nếu bạn giỏi, bạn có thể thu nhập cả cơ nghiệp. Thứ hai, bạn có thể tham gia công ty tiếp thị theo mạng. Có hàng chục những công ty tuyệt vời, và họ có sẵn tất cả những sản phẩm và hệ thống bạn cần để bắt đầu ngay lập tức. Với một số tiền nhỏ bạn có thể trở thành nhà phân phối và có tất cả những lợi ích của việc sở hữu một doanh nghiệp với rất ít những rắc rối hành chính.
Nếu điều đó là phù hợp với bạn, tiếp thị theo mạng có thể là công cụ thuốc nổ cho thịnh vượng. Nhưng, và đây là một nhưng lớn, đừng bao giờ nghĩ dù chỉ một phút rằng bạn sẽ có tất cả miễn phí. Tiếp thị theo mạng sẽ chỉ hiệu quả nếu bạn làm việc hiệu quả. Nó sẽ đòi hỏi đào tạo, thời gian và năng lượng để thành công. Nhưng nếu bạn thành công, thu nhập sẽ trong khoảng 20,000 đến 50,000 đôla mỗi tháng – vâng, mỗi tháng – không phải là hiếm. Trong mọi trường hợp, chỉ đăng ký và trở thành nhà phân phối bán thời gian sẽ cho bạn một vài lợi thế tuyệt vời về thuế, và ai biết, có thể bạn sẽ thích sản phẩm đến nỗi sẽ chào cho người khác và cuối cùng là bạn sẽ kiếm được thu nhập khá để bật lên.
Khả năng khác cho bạn là trao đổi công việc lấy vị trí hợp đồng. Nếu ông chủ của bạn đồng ý, họ sẽ thuê công ty của bạn thay vì thuê bạn để làm chính những công việc bạn đang làm hiện giờ. Cần phải thực hiện một vài thủ tục pháp lý, nhưng trong phần lớn trường hợp, nếu bạn thêm vào mình một hay hai khách hàng nữa, thậm chí bán thời gian, bạn có thể được trả như một chủ doanh nghiệp thay vì như một người làm thuê và hưởng các điều khoản miễn giảm thuế dành cho chủ doanh nghiệp. Ai mà biết được, những khách hàng bán thời gian của bạn có thể trở thành khách hàng toàn thời gian, những người có thể sẽ đem lại cho bạn những cơ hội để nhân bội bản thân bạn, phải thuê thêm người khác mới làm hết những công việc đó. Và khi đó thực tế là bạn sẽ phải điều hành công việc kinh doanh hoàn chỉnh của mình.
Bạn có thể nghĩ, "Chủ của tôi sẽ không bao giờ đồng ý như thế." Bạn đừng quá chắc chắn về điều đó. Bạn phải hiểu rằng, Công ty phải chịu rất nhiều chi phí để có một nhân viên. Họ không phải chỉ trả lương, họ còn phải trả một khoản tiền không nhỏ thêm vào đó cho chính phủ, thường là vào khoảng 25 phần trăm hoặc hơn nữa so với những gì nhân viên nhận được. Cộng vào đó là các chi phí như phần thưởng trọn gói mà nhân viên thường nhận, và bạn sẽ có lẽ tiết kiệm được 50 phần trăm cho công ty vì đã thuê bạn như một nhà tư vấn độc lập. Tất nhiên, bạn sẽ không được hưởng nhiều quyền lợi bạn có khi là một nhân viên, nhưng chỉ riêng việc bạn tiết kiệm chi phí thuế không thôi, bạn có thể mua được những thứ tốt nhất bạn cần trong đời.
Cuối cùng, cách duy nhất để có thu nhập thực sự xứng đáng giá trị của bạn là hãy chọn được trả theo kết quả công việc của bạn. Một lần nữa, điều cha tôi đã nói là đúng nhất: "Bạn sẽ không bao giờ trở nên giàu có được chỉ bằng việc làm cho ai đó để ăn lương. Nếu bạn phải có một việc làm, hãy đảm bảo bạn được trả theo phần trăm. Bằng không, hãy làm việc cho chính mình!"
Hiện nay, đó vẫn là lời khuyên thông thái!

Lời tuyên bố: Hãy đặt tay lên ngực bạn và nói:
"Tôi chọn được trả dựa trên kết quả của tôi."
Hãy đặt tay lên trán bạn và nói:
"Tôi có Tư Duy Triệu Phú!"

Những hành động của Tư Duy Triệu Phú:

1. Nếu hiện nay bạn đang có việc làm trả theo giờ hay lương tháng, hãy nghĩ ra và đề xuất với ông chủ kế hoạch khoán cho bạn sao cho bạn có thể được trả ít nhất một phần dựa trên kết quả của riêng bạn cũng như kết quả của công ty bạn.
Nếu bạn có doanh nghiệp riêng, hãy tạo ra kế hoạch khoán sao cho nhân viên của bạn, thậm chí các nhà cung cấp chính của bạn sẽ được trả dựa chủ yếu trên kết quả của họ và kết quả của doanh nghiệp của bạn.
Hãy đưa các kế hoạch đó vào hành động ngay lập tức.
2. Nếu hiện nay bạn đang làm việc và không được trả tương xứng với giá trị của bạn dựa trên những kết quả bạn đang mang lại, hãy cân nhắc việc bắt đầu công việc riêng của chính bạn. Bạn có thể bắt đầu nó bán thời gian. Bạn có thể dễ dàng tham gia công ty kinh doanh theo mạng hay trở thành huấn luyện viên, đào tạo người khác những gì bạn biết, hoặc đề nghĩ cung cấp dịch vụ tư vấn độc lập của bạn cho công ty bạn đang làm việc, nhưng lần này bạn phải được trả theo thể hiện và kết quả thực tế thay vì chỉ dựa trên thời gian của bạn.

——————————————-

Câu chuyện thành công của Sean Nita

Harv thân mến,
Tôi không thể nói hết được chúng tôi phải biết ơn thế nào vì đã được giới thiệu đến khóa học MMI của anh bởi một số người bạn của vợ tôi. Khi đó tôi vừa bị cắt giảm 10,000 đôla tiền lương. Chúng tôi đang rất hoảng sợ và lo lắng tìm kiếm những cơ hội để bù đắp, nếu không thì chúng tôi sẽ không bao giờ vượt lên được nữa.
Trong khóa học Millionaire Mind Intensive chúng tôi đã học được những công cụ giúp chúng tôi tạo ra tự do tài chính. Một khi chúng tôi đưa những công cụ đó vào đúng chỗ, những điều kỳ diệu đã bắt đầu xảy ra. Chúng tôi đã có thẻ mua năm ngôi nhà trong vòng một năm sau. Tất cả với mức lời thấp nhất là 18,000 đôla mỗi cái. Ngôi nhà thứ năm có mức lãi 300,000 đôla, gấp sáu lần mức lương trước đây của tôi! Tôi đã có thể thôi việc sau mười bốn năm và trở thành nhà đầu tư bất động sản toàn thời gian, cho phép tôi có nhiều thời gian cho gia đình và bạn bè.
Phương pháp dạy của bạn trong từng nhóm cấp độ là một chìa khóa tuyệt vời cho thành công của chúng tôi. Tôi không thể chờ xem những gì đang chờ đón phía trước! Tôi chỉ ước sao mình đã học những cái đó khi tôi ở tuổi hai mươi.
Cảm ơn.
Thân ái,
Sean Nita

9.3. Suy nghĩ Thịnh vượng số 12

Người giàu suy nghĩ “cả hai”
Người nghèo nghĩ “hoặc là/hoặc”

Người giàu sống trong một thế giới của sự sung túc. Người nghèo sống trong một thế giới của sự hạn chế. Tất nhiên, cả hai đều sống trong cùng một thế giới vật chất, nhưng sự khác biệt nằm trong cách nhìn của họ.
Đa số người nghèo và tầng lớp trung lưu xuất thân từ cảnh khốn khó. Họ sống theo

những phương châm như: "Tất cả chỉ có chừng đó để chia nhau, chừng đó không bao giờ đủ cả, và bạn không thể có được mọi thứ." Và mặc dù bạn có thể không có khả năng có tất cả mọi thứ, tôi nghĩ bạn chắc chắn có "tất cả mọi thứ bạn thực sự cần." Bạn muốn một sự nghiệp thành công hay một quan hệ thân thiết với gia đình? Cả hai! Bạn muốn tập trung vào công việc hay được chơi vui vẻ thỏa thích? Cả hai! Bạn muốn tiền bạc hay ý nghĩa cuộc sống của bạn? Cả hai! Bạn muốn kiếm được cả gia tài lớn hay làm công việc bạn thích? Cả hai! Người nghèo luôn chọn một trong hai, người giàu chọn cả hai.
Người giàu hiểu rằng với một chút sáng tạo bạn có thể hầu như bao giờ cũng tìm ra cách để có thể có cái tốt nhất của cả hai thế giới. Từ lúc này, khi đối diện với khả năng lựa chọn "hoặc là/hoặc", câu hỏi tinh hoa để bạn tự hỏi bản thân là "Làm sao tôi có được cả hai?" Câu hỏi này sẽ làm thay đổi cuộc đời bạn. Nó sẽ đưa bạn từ thế giới chật hẹp của sự hạn chế sang vũ trụ rộng lớn của những khả năng bất tận và sự phong phú sung túc.
Điều đó không chỉ liên quan đến những cái bạn muốn, nó liên quan đến tất cả mọi lĩnh vực trong cuộc sống. Ví dụ, ngay lúc này đây, tôi chuẩn bị làm việc với một nhà cung cấp đang không thỏa mãn với chúng tôi, tin rằng công ty Đào tạo Khả năng Đỉnh cao của tôi phải trả một số chi phí của họ mà chúng tôi từ đầu đã không đồng ý trả. Quan điểm của tôi là việc tính toán chi phí của anh ta là việc của anh ta, không phải của tôi, và nếu anh ta đã chịu chi phí cao thì là vì có cái gì đó anh ta phải xem xét. Tôi sẵn sàng đàm phán một hợp đồng mới cho lần sau, nhưng tôi cương quyết trong việc tuân theo hợp đồng đã được thỏa thuận. Nếu như trong những ngày túng quẫn của tôi trước kia, tôi sẽ tiến hành cuộc thảo luận với mục đích thể hiện quan điểm của tôi và đảm bảo rằng tôi không trả gã đó dù chỉ một xu hơn những gì chúng tôi đã thỏa thuận. Và thậm chí tôi vẫn muốn giữ anh ta làm nhà cung cấp, cuộc thảo luận chắc chắn sẽ có kết cục là một cuộc tranh cãi to. Tôi sẽ dẫn đến suy nghĩ hoặc là anh ta thắng, hoặc là tôi thắng.
Hôm nay, bởi vì tôi đã tập luyện để suy nghĩ theo cách "cả hai", tôi sẽ tiến hành cuộc thảo luận này hoàn toàn cởi mở để tạo ra tình huống tôi không phải trả anh ta thêm tiền và anh ta sẽ trở nên rất hạnh phúc với thỏa thuận mới mà chúng tôi sẽ cùng đồng ý. Nói cách khác, mục đích của tôi là có cả hai !
Đây là một ví dụ khác. Vài tháng trước tôi quyết định sẽ mua ngôi nhà nghỉ hè ở Arizona. Tôi tìm kiếm trong khu vực tôi quan tâm, và tất cả môi giới bất động sản đều nói với tôi rằng nếu tôi muốn ba phòng ngủ cộng một phòng làm việc trong khu vực đó, tôi sẽ phải chi trên một triệu đôla. Ý định của tôi là giữ mức đầu tư của mình cho ngôi nhà đó dưới một triệu đôla. Phần lớn mọi người sẽ hạ thấp yêu cầu của mình hoặc nâng cao mức dự kiến đầu tư. Tôi từ chối cả hai. Mới đây, tôi nhận được cú điện thoại rằng chủ một ngôi nhà trong đúng khu vực tôi muốn với số phòng như tôi muốn, vừa giảm giá bớt 200.000 đôla xuống dưới một triệu. Đó là thêm một minh chứng cho xu hướng muốn có cả hai là đúng!
Cuối cùng, tôi thường nói với cha mẹ mình rằng tôi không muốn làm nô lệ trong công việc tôi không thích và rằng tôi sẽ "làm giàu bằng cách làm những gì tôi yêu thích". Câu trả lời của họ thường là: "Con đang sống trong thế giới mơ mộng. Cuộc sống không phải toàn màu hồng." Họ nói: "Kinh doanh là kinh doanh, giải trí là giải trí. Đầu tiên, con phải lo kiếm sống, sau đó, nếu còn có thời gian thừa, con có thể giải trí."
Tôi nhớ mình đã thầm nghĩ, "Hừm, nếu nghe theo cha mẹ mình sẽ có kết cục như họ. Không. Tôi phải có cả hai!" Cái đó có khó không? Bạn có thể đoán. Thỉnh thoảng tôi phải đi làm những công việc tôi chán ghét trong một hay hai tuần để tôi có cái ăn và trả tiền thuê nhà. Nhưng tôi không bao giờ đánh mất ý chí muốn có "cả hai". Tôi

không bao giờ bị kẹt lâu trong công việc hoặc kinh doanh tôi không thích. Cuối cùng, tôi đã trở nên giàu có khi làm những việc tôi yêu thích. Bây giờ khi tôi biết rằng điều đó là có thể được, tôi tiếp tục chỉ đi theo những công việc, những dự án tôi yêu thích. Điều tốt nhất từ tất cả những cái đó là bây giờ tôi có cơ hội được dạy người khác để làm như thế.
Không ở đâu mà cách suy nghĩ "cả hai" lại quan trọng như trong lĩnh vực tiền bạc. Người nghèo và nhiều người thuộc tầng lớp trung lưu tin rằng họ phải chọn một trong hai – hoặc là tiền bạc, hoặc là những yếu tố khác trong cuộc sống. Và kết quả là họ củng cố quan điểm cho rằng tiền không quan trọng bằng những thứ khác.
Chúng ta hãy nói thẳng. Tiền là quan trọng! Nói rằng tiền bạc không quan trọng như bất kỳ thứ gì khác trong cuộc sống là lố bịch. Cái gì quan trọng hơn, chân bạn hay tay bạn? Có lẽ cả hai đều quan trọng?
Tiền bạc là dầu bôi trơn. Nó cho phép bạn "trượt" đi trong cuộc sống thay vì bị trày xước liên miên. Tiền bạc mang sự tự do – sự tự do để mua những gì bạn muốn với thời gian của bạn. Tiền bạc cho phép bạn hưởng thụ những điều tốt đẹp trong cuộc sống cũng như cho bạn cơ hội giúp đỡ người khác có được những thứ cần thiết trong cuộc sống. Quan trọng nhất, có nhiều tiền bạc cho phép bạn không phải tiêu hao năng lượng của mình để lo lắng về việc không có tiền.
Hạnh phúc cũng quan trọng. Tuy nhiên, đây là chỗ người nghèo và giới trung lưu hay nhầm lẫn. Rất nhiều người tin rằng tiền bạc và hạnh phúc là hai phạm trù loại trừ nhau, rằng hoặc là bạn có thể giàu có hoặc là bạn có thể hạnh phúc. Tất nhiên, đó không là gì khác ngoài sự cài đặt và định hình sai lầm trong tâm thức từ quá khứ. Người giàu có trong mọi ý nghĩa của từ này đều hiểu rằng bạn phải có cả hai. Cũng như bạn phải có cả hai: đôi chân và đôi tay bạn, bạn phải có cả tiền bạc và hạnh phúc.

Bạn có thể vừa có chiếc bánh ngọt vừa ăn nó!

Và đây là một sự khác biệt cơ bản khác nữa giữa người giàu, giới trung lưu và người nghèo: Người giàu tin rằng "Bạn có thể vừa có chiếc bánh ngọt vừa ăn nó." Người trung lưu tin rằng "Bánh ngọt là quá đắt, nên tôi sẽ chỉ lấy một miếng nhỏ." Người nghèo không tin rằng họ có thể có bánh ngọt, nên họ gọi món bánh rán tròn có lỗ rồi tập trung vào cái lỗ trống đó, và thắc mắc tại sao họ không có gì.

Qui tắc Thịnh vượng số 29:
Người giàu tin rằng "Bạn có thể vừa có chiếc bánh ngọt vừa ăn nó."
Người trung lưu nói "Bánh ngọt là quá đắt, nên tôi sẽ chỉ lấy một miếng nhỏ."
Người nghèo không tin rằng họ có thể có bánh ngọt, nên họ gọi món bánh rán tròn rỗng, rồi tập trung vào cái lỗ rỗng đó, và thắc mắc tại sao họ không có gì

Tôi hỏi bạn, bạn có chiếc bánh của mình để làm gì nếu bạn không thể ăn nó? Chính xác là bạn sẽ làm gì với nó? Để nó lên bàn thờ của bạn và ngắm nó? Bánh ngọt nghĩa là để ăn và thưởng thức.
Những suy nghĩ quanh quẩn vấn đề chọn lựa "cái này hoặc cái kia" luôn tồn tại trong đầu óc những người tin rằng: "Nếu tôi có nhiều hơn, thì một người nào đó sẽ có ít đi". Suy nghĩ này không là gì khác ngoài sự định hình suy nghĩ từ quá khứ dựa trên nỗi sợ và sự tự vệ. Khái niệm cho rằng người giàu trên thế giới tích cóp tất cả tiền bạc nên không còn gì để lại cho bất kỳ ai khác, là phi lý. Trước hết, niềm tin đó giả định rằng nguồn cung cấp tiền bạc là có giới hạn. Tôi không phải là nhà kinh tế, nhưng từ những gì tôi thấy thì người ta vẫn luôn liên tục in thêm hàng đống tiền mỗi ngày. Nguồn cung cấp tiền thực tế không chỉ dành riêng cho bất cứ loại tài sản thực nào từ vài chục

năm nay. Vì vậy, thậm chí nếu người giàu có sở hữu tất cả tiền bạc hôm nay thì ngày mai sẽ có triệu, nếu không nói hàng tỷ đôla khác luôn sẵn sàng cho tất cả.
Một chi tiết mà những người có niềm tin hạn chế này có vẻ như không nhận ra là cùng một đồng tiền có thể sử dụng hết vòng này đến vòng khác để tạo ra giá trị cho tất cả mọi người. Tôi sẽ dẫn ra đây một ví dụ tôi đã dùng trong các buổi hội thảo của chúng tôi. Tôi yêu cầu năm người bước lên bục và mang theo một vật gì đó. Tôi bảo họ đứng thành một vòng tròn. Sau đó, tôi đưa cho người đầu tiên một tờ 5 đôla và yêu cầu họ dùng số tiền đó để mua thứ mà người số hai mang theo. Giả sử đó là cây bút. Giờ người số hai đã có được 5 đôla. Người số hai lại dùng 5 đôla này để mua, một bìa hồ sơ chẳng hạn, từ người số 3. Theo cách đó, đồng 5 đôla cứ thế chuyền đi cho đến khi qua hết cả năm người. Tờ 5 đôla được sử dụng để mang lại giá trị cho những người có nó, nghĩa là 5 đôla khi đó đi qua tay năm người khác nhau và tạo ra giá trị 5 đôla cho mỗi người, hay tổng giá trị 25 đôla cho cả nhóm. Đồng 5 đôla đó đã không bị tan nát và khi quay vòng tròn, nó tạo giá trị cho mỗi người.
Những bài học rất rõ ràng. Thứ nhất, tiền không bị tan biến đi; bạn có thể sử dụng nhiều lần từ năm này qua năm khác và cho hàng nghìn và hàng nghìn người. Thứ hai, khi bạn càng có nhiều tiền thì bạn càng đưa nhiều tiền vào vòng xoay, để sau đó những người khác có càng nhiều tiền vào việc mua bán để thu được giá trị lớn hơn. Điều đó hoàn toàn đối lập với suy nghĩ "hoặc là/hoặc". Ngược lại, khi bạn có tiền và sử dụng đồng tiền đó, cả bạn và người mà bạn đưa tiền sẽ đều có được giá trị đó. Nói thẳng thắn là, nếu bạn lo lắng về người khác và về việc chắc chắn họ sẽ nhận được phần của họ (nếu có phần đó), hãy làm những gì cần thiết để trở nên giàu có sao cho bạn có thể phát tán nhiều tiền hơn ra xung quanh.
Nếu tôi có thể đưa ra một ví dụ cho bất cứ điều gì nữa, thì đó sẽ là việc bạn có thể là một người dễ chịu, yêu thương, chăm sóc, hào phóng, có lý trí và là một người giàu thực sự. Tôi mạnh dạn khuyên bạn hãy xua tan sự ngộ nhận rằng tiền bạc là xấu theo bất cứ cách nào hay rằng bạn sẽ ít "tốt" hơn hay ít "trong sáng" hơn nếu bạn giàu có. Niềm tin này tuyệt đối là xúc xích Ý (trong trường hợp bạn mệt mỏi với từ vớ vẩn), và nếu bạn cứ ăn nó mãi bạn sẽ không chỉ béo mập, mà bạn sẽ vừa béo mập vừa túng quẫn. Này, bạn còn biết một ví dụ khác cho "cả hai" hay hơn không!
Thưa các bạn, là người dễ chịu, hào phóng, và yêu thương không có gì liên quan đến cái có hoặc không có trong ví bạn. Thuộc tính đó đến từ thứ ở trong đầu bạn. Là người trong sáng và có lý tưởng không có gì liên quan thứ bạn có hoặc không có trong tài khoản ngân hàng của bạn. Thuộc tính đó đến từ cái có trong tâm hồn bạn. Nghĩ rằng tiền bạc làm bạn tốt hay xấu, kiểu nào cũng vậy, là suy nhĩ kiểu "hoặc là/hoặc" và đó chỉ là "rác rưởi được lập trình" không hề hỗ trợ cho hạnh phúc và thành công của bạn.
Điều đó cũng hoàn toàn không hỗ trợ những người xung quanh bạn, đặc biệt đối với trẻ em. Nếu bạn cứng rắn thế với việc là một người tốt, hãy tốt vừa đủ để không tiêm nhiễm sang thế hệ tiếp theo với niềm tin làm suy yếu mình mà bạn có thể đã tiếp nhận không hề cố ý.
Nếu bạn thật sự không muốn sống một cuốc sồng chỉ có những giới hạn, thì dù ở hoàn cảnh nào đi nữa, bạn cũng nên nhanh chóng xóa bỏ lối suy nghĩ "chỉ một trong hai" đó đi và quyết tâm để có "cả hai".

Lời tuyên bố: Hãy đặt tay lên ngực bạn và nói:
"Tôi luôn suy nghĩ "cả hai"!".
Hãy đặt tay lên trán bạn và nói:
"Tôi có Tư Duy Triệu Phú!"

Những hành động của Tư Duy Triệu Phú:
1. Hãy tập suy nghĩ và sáng tạo ra những phương cách để có "cả hai". Bất cứ khi nào bạn có sự lựa chọn giữa hai khả năng, hãy hỏi bản thân, "Làm sao để tôi có thể có cả hai?"
2. Hãy nhận thức rõ tiền bạc trong vòng quay làm tăng giá trị cuộc sống của tất cả mọi người. Mỗi khi bạn tiêu tiền, hãy nói với bản thân, "Số tiền này sẽ qua tay hàng trăm người và tạo ra giá trị cho tất cả những người đó".
3. Hãy nghĩ về bản thân như một hình tượng cho người khác – tỏ ra rằng bạn có thể rất dễ thương, hào phóng, yêu quý mọi người và giàu có!

9.4. Suy nghĩ Thịnh vượng số 13

Người giàu chú trọng vào tổng tài sản
Người nghèo chú trọng vào thu nhập từ làm việc

Khi nói đến tiền bạc, mọi người trong xã hội chúng ta thường có câu hỏi đặc trưng, "Bạn kiếm được bao nhiêu?" Rất hiếm khi bạn nghe thấy câu hỏi "Tổng tài sản của bạn là bao nhiêu?" Rất ít người nói vậy, ngoại trừ tất nhiên ở các câu lạc bộ thể thao ngoài trời.
Trong các câu lạc bộ thể thao ngoài trời, thảo luận tài chính luôn xoay quanh tổng tài sản: "Jim vừa bán chứng khoán của anh ta; tổng tài sản của anh ta trị giá trên ba triệu. Công ty của Paul vừa được ra cổ phần; tổng tài sản của anh ta giá trị tám triệu. Sue vừa bán doanh nghiệp của cô ấy; bây giờ tổng tài sản của cô ấy đáng giá mười hai triệu". Ở câu lạc bộ thể thao ngoài trời, bạn sẽ không nghe thấy "Này, bạn có nghe thấy rằng Joe vừa được tăng lương? Ừ hứ, và cả hai phần trăm trợ cấp sinh hoạt phí sẽ được tăng?" Nếu bạn nghe thấy câu đó, bạn phải biết là bạn đang nghe một khách mời hàng ngày của câu lạc bộ.

<u>Qui tắc Thịnh vượng số 30</u>:
Thước đo thực sự của sự giàu có là tổng tài sản (net worth), chứ không phải là thu nhập từ làm việc.

Thước đo thực sự của sự giàu có là tổng tài sản, chứ không phải là thu nhập từ làm việc. Trước kia như vậy và sau này cũng sẽ mãi là như vậy. Tổng tài sản là giá trị tài chính của mọi thứ bạn đang sở hữu. Để xác định tổng tài sản của bạn, hãy cộng giá trị của tất cả những tài sản mà bạn có, bao gồm tiền mặt và các khoản đầu tư như chứng khoán, trái phiếu, bất động sản, giá trị hiện tại của doanh nghiệp của bạn nếu bạn có, giá trị ngôi nhà bạn đang ở nếu bạn sở hữu nó, và sau đó hãy trừ đi toàn bộ các khoản nợ của bạn. Tổng tài sản là thước đo tuyệt đối nhất của sự giàu có, bởi vì, nếu cần, những tài sản bạn sở hữu có thể được chuyển sang tiền mặt.
Người giàu hiểu rõ sự khác biệt khổng lồ giữa thu nhập từ làm việc và tổng tài sản. Thu nhập từ làm việc là quan trọng, nhưng nó chỉ là một trong bốn thành phần quyết định tổng tài sản của bạn. Bốn thành phần đó là:
1. Thu nhập
2. Tiền tiết kiệm
3. Các khoản đầu tư
4. Sự "đơn giản hóa".
Người giàu biết rằng quá trình xây dựng được tổng tài sản chính là làm cân bằng một phương trình chứa tất cả bốn thành phần. Bởi vì tất cả các thành phần trên đều quan

trọng nên chúng ta hãy xem xét lần lượt từng cái.
Thu nhập đến trong hai hình thức: thu nhập từ làm việc và thu nhập thụ động. Thu nhập từ làm việc là số tiền kiếm được từ hoạt động làm việc của bạn. Thu nhập này bao gồm lương nếu bạn là người làm công, hoặc đối với doanh nhân, là các khoản lãi hay thu nhập lấy ra từ một hoạt động kinh doanh. Thu nhập từ làm việc đòi hỏi bạn phải bỏ thời gian và sức lao động của mình để kiếm ra tiền. Thu nhập này rất quan trọng, vì không có nó thì hầu như không thể có gì để phân bổ vào ba thành phần kia của tổng tài sản được.
Có thể ví, thu nhập từ làm việc như là cách chúng ta đổ đầy "chiếc phễu tài chính" của mình vậy. Khi mọi chi tiết và giá trị được xem là tương đương nhau, thì nếu tiền từ thu nhập làm việc của bạn càng nhiều, bạn sẽ càng có thể tiết kiệm và để đầu tư nhiều hơn. Dù thu nhập này đóng vai trò chủ chốt, tuy nhiên nó cũng chỉ có giá trị như một phần của toàn bộ phương trình tổng tài sản nêu trên.
Đáng tiếc là người nghèo và nhiều người trung lưu chỉ chú trọng duy nhất vào thu nhập từ làm việc trong số bốn thành phần.
Thu nhập thụ động là số tiền kiếm được mà bạn không phải thực sự bỏ sức lao động. Chúng ta sẽ thảo luận chi tiết hơn về thu nhập thụ động ở phần sau, còn bây giờ hãy coi nó như một nguồn thu nhập khác cùng chảy vào "chiếc phễu tài chính", cái sau đó có thể được sử dụng để chi tiêu, tiết kiệm và đầu tư.
Các khoản tiết kiệm cũng mang tính quyết định. Bạn có thể kiếm được những khoản tiền lớn. Nhưng nếu bạn không giữ lại tí gì từ số tiền ấy, sẽ không bao giờ bạn tạo ra sự giàu có được. Nhiều người có kế hoạch tài chính trong tâm thức được thiết kế chỉ để tiêu xài. Bao nhiêu tiền kiếm được họ cũng tiêu hết. Họ chọn sự thỏa mãn lập tức hơn là sự cân đối dài hạn.
Những người chi tiêu có ba khẩu hiệu. Khẩu hiệu đầu tiên của họ là "Đó chỉ là tiền thôi". Vì thế, tiền là thứ họ không có nhiều. Khẩu hiệu thứ hai của họ là "Cái gì đi, rồi sẽ đến". Ít ra họ hy vọng thế, bởi vì khẩu hiệu thứ ba của họ là "Xin lỗi, ngay lúc này tôi không thể." Tức là : "Tôi đang khánh kiệt." Không tạo ra thu nhập để rót vào chiếc phễu tài chính và không tiết kiệm để giữ nó ở đó thì bạn không thể nào phân bổ tiền vào các thành phần tiếp theo của tổng tài sản.
Khi bạn đã bắt đầu dành dụm được một phần kha khá trong thu nhập của mình, khi đó bạn có thể tiến tới giai đoạn tiếp theo và làm cho tiền của bạn tăng lên thông qua đầu tư. Nói chung bạn càng giỏi trong việc đầu tư, tiền của bạn càng tăng nhanh hơn và càng sản sinh ra một tổng tài sản lớn hơn. Người giàu luôn bỏ thời gian và công sức để học về hoạt động đầu tư và các vụ đầu tư. Họ tự hào mình là nhà đầu tư tuyệt vời, hay ít nhất là thuê được những nhà đầu tư tuyệt vời để đầu tư cho họ. Người nghèo nghĩ công việc đầu tư chỉ dành cho những người giàu, nên họ không bao giờ học hỏi về nó và càng trở nên bần cùng. Tuy nhiên, mọi thành phần của phương trình tổng tài sản đều quan trọng.
Thành phần tổng tài sản thứ tư của chúng ta là "chú ngựa đen" trên bàn cờ, bởi vì ít người nhận ra tầm quan trọng của nó trong việc tạo ra sự giàu có. Đó là thành phần "đơn giản hóa". Yếu tố này song hành với việc tiết kiệm tiền, nhờ đó bạn có thể chủ động tạo ra một cách sống mà bạn cần ít tiền hơn để sống. Bằng việc cắt giảm các loại phí sinh hoạt, bạn sẽ làm tăng số tiền tiết kiệm của mình và cả số tiền trong quỹ dành để đầu tư.
Câu chuyện dưới đây của một trong số những người tham dự hội thảo Millionaire Mind sẽ minh họa cho sức mạnh của việc đơn giản hóa.
Khi Sue chỉ mới 23 tuổi, cô đã có sự lựa chọn thông minh: cô mua một căn nhà. Lúc ấy cô chỉ trả chưa đầy 300.000 đôla khi đó. Bảy năm sau, khi thị trường bất động sản đang sôi sục, Sue bán căn nhà đó với giá hơn 600.000 đôla, nghĩa là cô lời hơn

300.000 đôla. Cô cân nhắc việc mua một căn nhà mới, nhưng sau khi tham dự buổi hội thảo Millionaire Mind Intensive, cô nhận ra rằng nếu đầu tư tiền vào một tài sản thế chấp bảo đảm thứ hai với lãi suất 10% và đơn giản hóa cách sống của mình, là cô đã thật sự có thể sống thoải mái bằng tiền lãi từ các thương vụ đầu tư của mình và cô thậm chí không cần phải làm việc nữa. Vậy là, thay vì mua một căn nhà mới, cô chuyển đến sống với người chị gái. Giờ đây ở tuổi 30, Sue đã là người tự do về tài chính. Cô giành được sự độc lập của mình nhưng không phải bằng cách kiếm ra một đống tiền, mà bằng cách giảm bớt chi phí sinh hoạt cá nhân một cách hợp lý và có ý thức. Tất nhiên, cô vẫn làm việc, nhưng là vì cô yêu thích công việc đó, chứ không bắt buộc. Thực tế, cô chỉ làm việc 6 tháng trong một năm. Thời gian còn lại cô sống tại Fiji, trước hết bởi vì cô thích, và sau đó, cô nói, tiền của cô tiếp tục tăng lên ở đó. Bởi vì cô sống như những người dân địa phương chứ không phải theo kiểu khách du lịch nên hầu như cô không mấy khi tiêu đến tiền. Bạn biết bao nhiêu người thích sống mỗi năm 6 tháng trên một vùng đảo nhiệt đới, không bao giờ phải làm việc khi chỉ ở độ tuổi 30? 40 thì sao? 50? 60? Đến già? Tất cả là vì Sue đã tạo ra một cách sống giản dị và do đó không cần đến một gia tài lớn để sống.

Còn bạn, bạn cần bao nhiêu để hạnh phúc về tài chính? Nếu bạn phải sống trong biệt thự lớn, có ba nhà nghỉ, có mười xe hơi, đi du lịch hàng năm vòng quanh thế giới, ăn trứng cá hồi và uống sâmpanh ngon nhất để tận hưởng cuộc sống của mình, điều đó rất tốt, nhưng hãy công nhận rằng bạn vừa đặt mục tiêu hơi cao, và nó có thể sẽ cần nhiều, nhiều thời gian để đạt được mức làm bạn hạnh phúc.

Mặt khác, nếu bạn không cần tất cả những thứ "đồ chơi" đó để hạnh phúc, bạn sẽ rất có thể đạt được mục tiêu tài chính của mình sớm hơn nhiều.

Tôi nhắc lại, xây dựng tổng tài sản là cân bằng một phương trình bốn thành phần. Tương tự như, bạn hãy hình dung, việc lái một chiếc xe buýt có bốn bánh. Chiếc xe sẽ chạy thế nào nếu bạn chỉ lái được có một bánh duy nhất? Chắc là xe đi chậm chạp, dằn xóc và rất khó khăn, xét lửa, và chạy vòng quanh. Cái này nghe có vẻ quen? Người giàu chơi trò chơi tiền bạc trên tất cả bốn bánh xe. Đó là lý do tại sao xe họ chạy nhanh, nhẹ nhàng, thẳng hướng và lái nó là việc tương đối dễ dàng.

Tôi lấy hình ảnh chiếc xe buýt để so sánh, bởi vì một khi bạn thành công, mục tiêu tiếp theo của bạn là sẽ chở theo những người khác cùng tham gia chuyến đi với mình. Người nghèo và trung lưu tham gia vào cuộc chơi tài chính chỉ trên một bánh xe. Họ tin rằng cách duy nhất để làm giàu là kiếm ra thật nhiều tiền. Họ tin như thế chỉ vì họ chưa bao giờ đến đó. Họ không hiểu luật Parkinson, mà theo đó "Chi tiêu sẽ luôn tăng tỉ lệ thuận với thu nhập".

Đây là chuyện rất bình thường trong xã hội chúng ta. Bạn có một chiếc ô tô, bạn kiếm được nhiều tiền hơn, và bạn sẽ tậu một chiếc tốt hơn. Bạn có một ngôi nhà, bạn kiếm được nhiều tiền hơn, và bạn sẽ mua một ngôi nhà to hơn. Bạn có quần áo đẹp, bạn kiếm được nhiều tiền hơn, và bạn mua nhiều quần áo đẹp hơn. Bạn có những ngày đi nghỉ, bạn kiếm được nhiều tiền hơn, và bạn sẽ chi tiêu nhiều hơn cho những kỳ nghỉ. Tất nhiên, vẫn có một số ngoại lệ cho luật đó, nhưng rất ít! Nói chung, khi thu nhập tăng lên, chi phí hầu như đồng loạt cũng tăng lên. Đó là lý do tại sao chỉ thu nhập đơn độc sẽ không bao giờ tạo ra sự giàu có.

Cuốn sách này có tiêu đề Bí quyết Tư duy Thịnh vượng. Một triệu phú hay nói đến thu nhập hay tổng tài sản? Tổng tài sản. Vì thế, nếu ý định của bạn là trở thành triệu phú hay hơn thế, bạn phải chú tâm vào việc xây dựng tổng tài sản của mình, cái, như chúng ta đã thảo luận, dựa trên nhiều thứ hơn nhiều so với chỉ có thu nhập từ việc làm của bạn.

Hãy coi đó là nguyên tắc bắt buộc phải biết rõ tổng tài sản của bạn đến từng đồng xu. Sau đây là bài tập có thể thay đổi cuộc sống tài chính của bạn mãi mãi.

Hãy lấy tờ giấy trắng và ghi tiêu đề cho nó là "Tổng tài sản". Và hãy lập một biểu đồ đơn giản bắt đầu từ zero và kết thúc bằng bất kỳ cái gì là tổng tài sản mục tiêu của bạn. Ghi lên đó tổng tài sản hiện tại của bạn. Rồi cứ chín mươi ngày lại ghi vào đó tổng tài sản mới của bạn. Thế thôi. Nếu bạn làm thế, bạn sẽ phát hiện ra bản thân mình ngày càng trở nên giàu hơn. Tại sao? Bởi vì bạn sẽ đặt đường ray cho tổng tài sản của mình.

Hãy nhớ: cái gì bạn tập trung vào sẽ mở rộng. Như tôi hay nói trong các buổi đào tạo của chúng tôi, "Sự chú ý tập trung đến đâu, năng lượng sẽ chảy vào đó và kết quả sẽ hiện lên".

<u>Qui tắc Thịnh vượng số 31:</u>
Sự chú ý tập trung đến đâu, năng lượng sẽ chảy vào đó và kết quả sẽ hiện lên.

Bằng cách đặt đường ray cho tổng tài sản của mình, bạn đang chú tâm vào nó, và do bạn chú tâm vào việc gì thì việc ấy sẽ tăng trưởng, nên tổng tài sản của bạn sẽ tăng lên. Bằng cách đó, Quy luật này cũng đúng cho mọi lĩnh vực khác của cuộc sống của bạn: những gì bạn vẽ đường ra sẽ tăng trưởng.

Để thêm vào phần cuối, tôi khuyên bạn nên tìm và hợp tác với một nhà hoạch định tài chính thật giỏi. Những chuyên gia đó có thể giúp bạn vạch đường và xây dựng tổng tài sản của bạn. Họ sẽ hỗ trợ bạn quản lý tài chính của bạn giúp bạn làm quen với nhiều công cụ tiết kiệm và đầu tư nhằm gia tăng đồng tiền của mình.

Cách tốt nhất để tìm ra một nhà hoạch định tài chính giỏi là tìm lời đánh giá từ bạn bè hay những tổ chức đã sử dụng hài lòng với họ. Tôi không khuyên bạn tiếp thu tất cả những gì nhà hoạch định của bạn nói và xem đó như một cẩm nang. Tôi chỉ đề nghị bạn tìm một chuyên gia có đủ trình độ và kỹ năng để giúp bạn hoạch định và theo dõi vốn liếng của mình. Một nhà hoạch định giỏi sẽ cung cấp cho bạn những công cụ, phần mềm, kiến thức, những đề xuất giúp bạn xây dựng các thói quen đầu tư đem lại thịnh vượng. Nói chung, tôi khuyên bạn tìm ra một nhà hoạch định làm việc với một loạt các sản phẩm và công cụ tài chính thay vì chỉ có bảo hiểm hay chỉ các quĩ tương hỗ. Bằng cách đó, bạn có thể khám phá ra nhiều điều về các phương án đầu tư khác nhau, rồi quyết định xem phương án nào phù hợp với bạn nhất.

Lời tuyên bố: Hãy đặt tay lên ngực bạn và nói:
"Tôi tập trung vào việc xây dựng tổng tài sản của tôi".
Hãy đặt tay lên trán bạn và nói:
"Tôi có Tư Duy Triệu Phú!"

Những hành động của Tư Duy Triệu Phú:

1. Hãy tập trung vào cả bốn thành phần của phương trình tổng tài sản: gia tăng thu nhập của bạn, tăng cường tiết kiệm của bạn, gia tăng kết quả đầu tư của bạn và cắt giảm chi phí sinh hoạt bằng cách đơn giản hóa cách sống của bạn.
2. Hãy lập bảng cân đối tổng tài sản. Để làm điều đó, hãy cộng các giá trị hiện tại của tất cả mọi thứ bạn sở hữu (chỉ những tài sản) và trừ đi tổng giá trị tất cả những gì bạn nợ (tiêu sản của bạn).
Hãy cam kết sẽ theo dõi và điều chỉnh bản cân đối tổng tài sản của bạn hàng quí. Tất nhiên, theo tinh thần Luật Tập trung, những gì bạn chú ý vào và theo dõi sẽ gia tăng.
3. Hãy thuê một nhà hoạch định tài chính thành công và làm việc cho nhiều công ty nổi tiếng và uy tín. Tất nhiên, cách tốt nhất để tìm ra một nhà hoạch định tài chính giỏi là hỏi bạn bè và các tổ chức đã biết họ về các lời nhận xét của họ.

9.5. Suy nghĩ Thịnh vượng số 14

Người giàu quản lý tốt tiền của họ
Người nghèo không biết quản lý tốt tiền của họ

Thomas Stanley trong cuốn sách bán chạy của ông, Nhà Triệu phú hàng xóm, đã khảo sát điều tra những nhà triệu phú khắp Bắc Mỹ và ghi nhận họ là những người như thế nào và làm sao họ đạt được sự giàu có. Những kết quả có thể được tóm tắt trong một câu ngắn gọn: "Người giàu giỏi trong việc quản lý tiền bạc của họ." Người giàu quản lý tốt tiền bạc của họ. Người nghèo không biết quản lý tốt tiền của họ.

Người giàu không có gì khôn ngoan hơn người nghèo cả. Chỉ có những thói quen của họ đối với tiền là khác biệt và hỗ trợ họ hơn mà thôi. Như chúng ta đã thảo luận trong Phần I cuốn sách, những thói quen đó được hình thành chủ yếu dựa trên các hoàn cảnh trước đây của chúng ta. Thứ nhất, nếu bạn không quản lý đúng đắn tiền bạc của mình, bạn có lẽ được cài đặt để không quản lý tiền bạc. Thứ hai, rất nhiều khả năng bạn không biết cách quản lý tiền bạc của mình sao cho đơn giản và hiệu quả. Tôi không biết bạn thế nào, còn tôi khi đi học, chương trình Quản lý Tiền 101 không được giới thiệu, thay vào đó chúng tôi học về Chiến tranh năm 1812, tất nhiên đó là những thứ hiện nay tôi sử dụng mỗi ngày.

Đây có thể không phải vấn đề quyến rũ nhất, nhưng nó đưa đến điều sau: sự khác biệt lớn nhất giữa thành công và thất bại tài chính là bạn quản lý tiền bạc của mình có tốt không. Nó đơn giản thế này: để làm chủ tiền bạc, bạn phải quản lý tiền bạc.

Người nghèo hoặc là không biết quản lý tiền của họ hoặc họ trốn tránh mọi vấn đề của tiền bạc nói chung. Nhiều người không thích quản lý tiền bạc của mình bởi vì, thứ nhất, họ nói điều đó hạn chế tự do của họ, và thứ hai, họ nói họ không có nhiều tiền để quản lý.

Về lý do đầu tiên, quản lý tiền không hạn chế tự do của bạn – ngược lại, nó quảng bá thêm cho tự do ấy. Quản lý tiền của bạn cho phép bạn có thể tạo ra tự do tài chính sao cho bạn không bao giờ phải làm việc nữa. Với tôi, đó là tự do thực sự.

Với những ai dùng lý lẽ: "Tôi không có nhiều tiền đến mức cần phải quản lý" để biện minh, đúng là họ đang nhìn vấn đề sai lầm, từ đầu kia của kính viễn vọng. Thay vì họ nói: "Khi nào có nhiều tiền, tôi sẽ bắt đầu quản lý chúng", nhưng thực tế lại là: "Khi tôi bắt đầu biết quản lý tiền, tôi sẽ có rất nhiều tiền".

Nói rằng "tôi sẽ bắt đầu quản lý tiền của mình ngay khi tôi bứt lên" cũng như người dư trọng lượng nói "tôi sẽ bắt đầu luyện tập và ăn kiêng ngay khi tôi giảm được mười cân." Đó là treo củ cà rốt trước mắt con ngựa kéo cái cối xay, cái sẽ dẫn đến không đâu cả, hoặc thậm chí quay ngược lại! Trước tiên bạn phải bắt đầu xử lý tiền bạc bạn có cho đúng, rồi bạn sẽ có nhiều tiền hơn để xử lý.

Trong các lớp Millionaire Mind Intensive, tôi thường kể câu chuyện thuyết phục phần lớn mọi người, vì nó đi thẳng vào đầu họ làm trán họ nheo lại giữa hai mắt. Hãy hình dung bạn đang đi bộ dọc một con phố với đứa trẻ năm tuổi. Bạn sang đường trước một tiệm bán kem và vào trong đó. Bạn mua cho đứa trẻ một cây kem ốc quế đơn muỗng bởi vì họ không có kem cốc. Khi hai người các bạn đi ra, bạn để ý thấy cây kem chảy ra trên tay nhỏ của đứa trẻ rồi bất chợt rơi xuống. Tất cả kem đã chảy khỏi phần ốc quế hình chóp nhọn và rơi xuống mặt đường nhựa.

Đứa trẻ bắt đầu khóc. Vậy nên bạn quay lại cửa tiệm và ngay khi bạn định mua lần thứ hai, đứa trẻ nhìn thấy hình ảnh một cây kem ốc quế ba muỗng đầy mầu sắc. Đứa trẻ chỉ bức tranh đó và sung sướng reo lên, "Con muốn cái đó!"

Đến đây, có một câu hỏi. Là một người dễ chịu, yêu quí trẻ em và hào phóng như bạn, liệu bạn sẽ đi tới và mua cho đứa trẻ cây kem ba muỗng kia? Phản ứng đầu tiên của

bạn có thể là “chắc rồi”. Tuy nhiên, khi cân nhắc câu hỏi kỹ hơn một chút, phần lớn người tham dự các khóa học của chúng tôi trả lời “không.” Bởi vì, tại sao bạn lại muốn đưa đứa trẻ đến với một thất bại chắc chắn? Đứa trẻ đã không thể xử lý cây kem ốc quế đơn muỗng, làm sao đứa trẻ đó có thể xử lý cây kem ba muỗng?
Điều đó cũng đúng khi nói đến vũ trụ và bạn. Chúng ta sống trong một vũ trụ dễ tính và yêu quí con người, và nguyên tắc là “Cho đến khi bạn chứng tỏ bạn có thể xử lý những gì bạn đang có, bạn sẽ không thể được nhận nhiều hơn thế!”

Qui tắc Thịnh vượng số 32:
Cho đến khi bạn chứng tỏ bạn có thể xử lý những gì bạn đang có, bạn sẽ không thể được nhận nhiều hơn thế!

Bạn phải có được thói quen và kỹ năng quản lý số tiền nhỏ trước khi bạn có thể có số tiền lớn. Hãy nhớ, chúng ta là những tạo hóa của thói quen, và vì thế thói quen quản lý tiền bạc của bạn quan trọng hơn số tiền.

Qui tắc Thịnh vượng số 33:
Thói quen quản lý tiền bạc của bạn quan trọng hơn số tiền.

Vậy chính xác bạn đang quản lý tiền của mình như thế nào? Trong các khóa đào tạo Millionaire Mind Intensive tôi dạy phương pháp quản lý tiền bạc mà nhiều người cho rằng hiệu quả và đơn giản đến kinh ngạc. Ở đây tôi sẽ trình bày với bạn một số quan điểm cơ bản để bạn có thể bắt đầu quản lý số tiền của mình. Việc đi sâu vào mọi chi tiết của vấn đề đó nằm ngoài phạm vi cuốn sách này, tuy nhiên, hãy cho phép tôi đưa ra một số điểm cơ bản để các bạn có thể bắt đầu.
Hãy mở và tách riêng một tài khoản ngân hàng gọi là tài khoản Tự do Tài chính của bạn. Bỏ vào đó 10% của mỗi đôla bạn nhận được (sau thuế). Số tiền này chỉ được sử dụng cho các vụ đầu tư, và mua hay tạo ra các dòng tiền thu nhập thụ động. Công việc của tài khoản này là xây dựng một con gà vàng đẻ ra những quả trứng vàng gọi là thu nhập thụ động. Khi nào bạn có thể chi tiêu số tiền này? Không bao giờ ! Tài khoản này không bao giờ được dùng cho chi tiêu, chỉ để đầu tư. Có thể, đến lúc bạn về hưu, bạn bắt đầu sử dụng thu nhập từ quỹ này (những quả trứng), nhưng không bao giờ được sử dụng tới số vốn gốc. Làm như vậy, nó cứ tiếp tục tăng lên và bạn sẽ không bao giờ lo sẽ rơi vào cảnh túng thiếu cả.
Có lần một học viên của tôi, Emma, kể cho tôi nghe câu chuyện của cô. Cách đây hai năm, Emma tưởng chừng sắp phải tuyên bố phá sản. Cô không muốn thế, nhưng cô cảm thấy mình không có lựa chọn nào khác. Cô đã nợ quá khả năng cô có thể xử lý. Rồi cô tham gia khóa học Millionaire Mind Intensive và học được về hệ thống quản lý tài chính. Emma đã nói, “Đây rồi. Đây là cách tôi sẽ ra khỏi mớ bòng bong này!” Emma, như những người tham dự khác, được hướng dẫn phân chia tiền của mình thành nhiều tài khoản khác nhau. “Điều này thật tuyệt,” cô nghĩ thầm. “Tôi không có khoản tiền nào để chia ra!” Nhưng vì muốn thử, Emma quyết định chia 1 đôla mỗi tháng vào các tài khoản. Vâng, đúng vậy, chỉ 1 đôla mỗi tháng.
Theo hệ thống phân chia chúng tôi hướng dẫn, sử dụng một đôla đó, cô bỏ mười xu vào tài khoản Tự do Tài chính” FFA (Financial Freedom Account) của mình. Điều đầu tiên cô nghĩ thầm là: “Làm sao tôi có thể trở nên tự do về tài chính chỉ dựa vào mười xu mỗi tháng?” Thế là cô quyết tâm nâng gấp đôi đôla ấy mỗi tháng. Tháng thứ hai cô chia 2 đôla ra, tháng thứ ba là 4 đôla, rồi 8 đôla, 16 đôla, 32 đôla, 64 đôla, và số tiền đó cứ thể tăng lên đến tháng thứ mười hai là 2.048 đôla mà cô đã chia ra mỗi tháng.

Thế rồi hai năm sau, cô bắt đầu thu hoạch một số kết quả đáng ngạc nhiên từ sự nỗ lực của mình. Cô đã có thể bỏ 10.000 đôla vào tài khoản Tự do tài chính của mình! Cô còn phát triển thói quen quản lý tiền tốt đến mức, khi một ngân phiếu thưởng trị giá 10.000 đôla đến với cô thì cô không cần chi tiêu số tiền ấy cho bất cứ việc gì. Giờ thì Emma đã không còn nợ nần và đang tiến trên đường của mình đến tự do tài chính. Tất cả là nhờ cô đã hành động áp dụng vào thực tế những điều đã học, cho dù chỉ với một đôla mỗi tháng.
Dù lúc này đây bạn đang có một gia tài lớn hay hầu như không có gì thì điều đó cũng không quan trọng. Điều quan trọng là bạn nên bắt đầu ngay lập tức việc quản lý những gì mình có, và bạn sẽ cảm thấy sốc khi thấy mình sẽ có nhiều hơn nhanh chóng làm sao.
Một học viên khác trong khóa Millionaire Mind Intensive của tôi từng nói: "Làm sao tôi có thể quản lý tiền khi tôi đang phải vay tiền để sống như hiện giờ?" Câu trả lời là: Hãy vay thêm một đôla nữa và quản lý đôla ấy. Dù bạn đang vay mượn hay chỉ kiếm ra vài đôla mỗi tháng, bạn vẫn phải quản lý số tiền ấy, bởi vì không chỉ có một nguyên tắc của thế giới "vật chất" đang hoạt động ở đây: đó còn có cả những nguyên tắc tinh thần. Những điều kỳ diệu về tiền bạc sẽ đến một khi bạn chứng tỏ với vũ trụ rằng bạn có thể xử lý nguồn tài chính mình sở hữu.
Thêm vào việc mở tài khoản Tự do Tài chính, hãy tạo ra một hũ Tự do Tài chính trong nhà bạn và cho tiền vào đó hàng ngày. Đó có thể là $10, $5, $1 một xu, hay toàn bộ xu lẻ của bạn. Số lượng không quan trọng, thói quen thì có. Bí quyết ở đây là đặt sự "chú ý hàng ngày", thái độ và trí óc của bạn vào việc trở nên tự do tài chính. Mọi thứ thu hút những cái giống mình, tiền bạc thu hút tiền bạc. Hãy để cho hũ tiền đơn giản đó của bạn trở thành nam châm tiền, hút nhiều tiền và cơ hội tự do tài chính đến với cuộc đời bạn.
Bây giờ, tôi chắc rằng đây không phải là lần đầu tiên bạn nghe lời khuyên để dành 10% số tiền của mình cho mục tiêu đầu tư lâu dài, nhưng có thể là lần đầu tiên bạn nghe nói rằng bạn phải có một tài khoản bằng như thế cho mục tiêu ngược lại, được dành riêng cho việc tiêu xài và vui chơi.
Một trong những bí quyết lớn nhất để quản lý đồng tiền là sự cân đối. Một mặt, bạn muốn để dành càng nhiều tiền càng tốt nhằm đầu tư và kiếm ra nhiều tiền hơn. Mặt khác, bạn cần bỏ 10% khác từ thu nhập của bạn vào một "tài khoản hưởng thụ". Tại sao? Bởi vì con người là một thể thống nhất. Bạn không thể chỉ tác động đến một phần cuộc sống của bạn mà không tác động lên những phần khác. Một số người cứ để dành, để dành, để dành, và đến khi cái tôi đầy trách nhiệm và lý trí đã được toại nguyện thì phần "tinh thần bên trong" lại không thoả mãn. Cuối cùng, nhu cầu tìm kiếm niềm vui sẽ lên tiếng: "Tôi không chịu được nữa. Tôi cũng muốn được chú ý", và nó bắt đầu hủy hoại các thành quả của bạn.
Ngược lại, nếu bạn chỉ biết tiêu xài, tiêu xài, tiêu xài thì không những bạn không bao giờ giàu lên được, mà phần trách nhiệm trong con người bạn rốt cuộc cũng sẽ tạo ra các tình huống làm bạn thậm chí không thể tận hưởng những thứ mà bạn chi tiền để có được, và bạn sẽ kết thúc với cảm giác mặc cảm tội lỗi. Sự mặc cảm ấy sẽ khiến bạn tiêu xài quá độ một cách vô thức như một cách thể hiện ra cảm xúc của mình. Mặc dù trước mắt bạn có thể cảm thấy dễ chịu đôi chút, nhưng rồi bạn cũng sẽ quay về với cảm giác có lỗi và xấu hổ. Đây là một vòng luẩn quẩn, và cách duy nhất để ngăn ngừa nó là bạn phải học cách quản lý tiền của mình một cách hiệu quả.
Tài khoản vui chơi của bạn chủ yếu được sử dụng để nuông chiều chính bạn, để làm những việc mà bình thường bạn không hay làm. Đó là dành cho những thứ rất đặc biệt như đi ăn uống tại nhà hàng và gọi một chai vang hay sâmpanh ngon nhất, hay thuê một chiếc du thuyền suốt một ngày, hay ở trong một khách sạn hạng sang để tận

hưởng một đêm đắm chìm trong niềm vui và sự xa hoa.
Quy tắc của tài khoản vui chơi này là phải được "giải ngân" mỗi tháng. Đúng thế! Mỗi tháng bạn phải tiêu một số tiền trong tài khoản đó theo cách sẽ khiến bạn cảm thấy mình giàu có. Ví dụ, hãy hình dung bạn đi đến trung tâm mátxa, bỏ ra hết số tiền bạn có trong tài khoản đó tại quầy thu ngân, chỉ vào các nhân viên mátxa và nói, "Tôi muốn cả hai bạn phục vụ tôi. Nhớ có cả nhạc rock và dưa chuột muối nữa. Sau đó, mang cho tôi bữa trưa!" Như tôi nói, phải thật hoành tráng!
Cách duy nhất mà đa số chúng ta tiếp tục làm theo kế hoạch tiết kiệm này là nhờ sự bù đắp cho nó bằng kế hoach vui chơi, cái sẽ đền đáp lại những nỗ lực của chúng ta. Tài khoản này cũng được thiết kế để củng cố khả năng "đón nhận" của bạn. Nó còn khiến việc quản lý tiền trở nên thú vị và vui thích hơn.
Bên cạnh tài khoản Vui chơi và tài khoản Tự do tài chính, tôi khuyên bạn tạo ra và chia tiền vào 4 tài khoản nữa, đó là :
10% cho các khoản Tiết kiệm dài hạn dành để chi tiêu
10% cho tài khoản tự Giáo dục, học hành của bạn
55% cho tài khoản Nhu yếu phẩm của bạn
5% cho tài khoản Cho đi của bạn
Người nghèo nghĩ rằng đó tất cả chỉ phụ thuộc vào thu nhập. Họ tin bạn phải kiếm được rất nhiều tiền để trở nên giàu có. Tuy nhiên, đó là cách nghĩ quá đơn giản! Thực tế là nếu bạn quản lý tiền của mình theo như chương trình này, bạn có thể trở nên được tự do tài chính bằng khoản thu nhập tương đối thấp. Nếu bạn không biết quản lý tiền của mình, bạn không thể trở nên tự do tài chính, thậm chí với một thu nhập khổng lồ. Đấy là lý do tại sao nhiều chuyên gia thu nhập cao như các bác sĩ, luật sư, vận động viên, và thậm chí các kế toán viên – thường đều bị túng quẫn, bởi vì điều quan trọng không phải là bạn thu nhập bao nhiêu, điều quan trọng là bạn sẽ làm gì với thu nhập đó.
Một người tham dự khóa học của chúng tôi, John, nói với tôi rằng khi lần đầu nghe về hệ thống quản lý tiền này anh nghĩ "Nó đơn điệu làm sao! Tại sao bất cứ ai phải tốn thời gian quí báu của họ để làm điều đó?" Rồi sau đó trong thời gian khóa học cuối cùng anh đã nhận ra rằng nếu anh muốn một ngày nào đó được tự do tài chính, đặc biệt là muốn sớm hơn là muộn, anh cũng sẽ phải quản lý tiền bạc của mình, đơn giản là như người giàu làm.
John đã phải học thói quen mới đó bởi vì nó chắc chắn vốn không phải là tự nhiên đối với anh. Anh nói nó làm anh nhớ lại mình khi tập ba môn thể thao phối hợp. Anh thực sự rất khá trong môn bơi và xe đạp, nhưng lại ghét môn chạy. Nó làm anh đau chân, đầu gối, và lưng. Anh thường cứng đờ người sau mỗi buổi tập. Anh thường bị khó thở và phổi anh như bị cháy mỗi lần như vậy, thậm chi nếu anh không chạy nhanh! Anh từng khiếp sợ môn chạy.
Tuy nhiên, anh biết rằng nếu muốn trở thành vận động viên ba môn phối hợp hàng đầu, anh phải học chạy và chấp nhận nó như một phần việc phải làm để thành công. Không như trong quá khứ John tránh né môn chạy, bây giờ anh quyết định chạy hàng ngày. Sau vài tháng, anh bắt đầu thấy thích chạy và cuối cùng anh luôn ngóng chờ nó hàng ngày.
Điều đó cũng xảy ra chính xác như thế với John trong lĩnh vực quản lý tiền. Lúc đầu anh ghét từng phút của nó nhưng dần dần anh trở nên thích nó. Bây giờ, anh ngóng trông đến khi nhận lương và chia nó vào các tài khoản khác nhau! Anh cũng thích thú quan sát tổng tài sản của mình tăng dần từ zero lên đến trên 300,000 đôla như thế nào và nó còn tăng nữa.
Điều đó dẫn đến: hoặc là bạn kiểm soát tiền, hoặc nó sẽ kiểm soát bạn. Để kiểm soát tiền, bạn phải quản lý nó.

Tôi thích nghe các học viên kết thúc khóa học chia sẻ họ đã cảm thấy tự tin hơn như thế nào về tiền bạc, thành công và bản thân họ từ khi họ bắt đầu quản lý tiền bạc của họ một cách hiệu quả. Điều hay nhất là sự tự tin đó truyền sang các lĩnh vực khác trong cuộc sống của họ và mang lại cho họ hạnh phúc, quan hệ và thậm chí cả sức khỏe của họ.
Tiền bạc là phần quan trọng trong cuộc sống của bạn, và khi bạn học được cách kiểm soát tài chính của mình, tất cả mọi lĩnh vực của cuộc sống sẽ được nâng cao.

Lời tuyên bố: Hãy đặt tay lên ngực bạn và nói:
"Tôi là người quản lý tiền tuyệt vời!".Hãy đặt tay lên trán bạn và nói:
"Tôi có Tư Duy Triệu Phú!"

Những hành động của Tư Duy Triệu Phú:
1. Hãy mở tài khoản ngân hàng Tự do Tài chính của bạn. Cho 10 phần trăm của tất cả thu nhập (sau thuế) của bạn vào tài khoản đó. Số tiền này bạn sẽ không bao giờ được chi tiêu, chỉ được đầu tư để đem lại thu nhập thụ động cho bạn về hưu.

2. Hãy lập hũ Tư do Tài chính trong nhà bạn và bỏ tiền vào đó hàng ngày. Đó có thể là $10, $5, $1, một xu, hay toàn bộ số tiền lẻ của bạn. Điều đó sẽ hướng sự chú ý hàng ngày của bạn vào tự do tài chính của bạn, và khi sự chú ý đi đến đâu, kết quả sẽ hiện ra ở đó.

3. Hãy mở tài khoản Vui chơi hay lập hũ Vui chơi trong nhà bạn rồi bỏ vào đó 10 phần trăm tất cả thu nhập của bạn. Cùng với tài khoản vui chơi và tai khoản tự do tài chính của bạn. Hãy mở thêm bốn tài khoản và gửi vào đó những số tiền theo phần trăm tổng thu nhập của bạn như sau:
10% cho các khoản Tiết kiệm dài hạn dành để chi tiêu
10% cho tài khoản tự Giáo dục, học hành của bạn
55% cho tài khoản Nhu yếu phẩm của bạn
5% cho tài khoản Cho đi của bạn

4. Hãy bắt đầu quản lý ngay từ bây giờ bất cứ số tiền nào bạn hiện có. Không được trì hoãn đến một ngày khác. Thậm chí nếu bạn chỉ có một đôla, hãy quản lý đôla đó. Bỏ mười xu vào tài khoản FFA, mười xu khác vào tài khoản vui vẻ.
Chỉ với một hành động này không thôi bạn sẽ gửi vào vũ trụ thông điệp rằng bạn đã sẵn sàng cho nhiều tiền hơn. Tất nhiên, nếu bạn có thể quản lý nhiều hơn, bạn sẽ có nhiều hơn.

——————————-

Câu chuyện thành công từ Christine Klose
Từ: Christine Klose
To: Harv Eker
Nói đơn giản, sau khi tham gia khóa học Millionaire Mind Intensive của T.Harv Eker, quan hệ của tôi với tiền bạc hoàn toàn thay đổi, và doanh nghiệp của tôi mở rộng thêm 400 phần trăm trong vòng một năm.
Quan trọng nhất, chồng tôi và tôi cuối cùng hiểu việc tiết kiệm 10 phần trăm của thu nhập của chúng tôi mỗi tháng là quan trọng, bất kể đó là gì. Bây giờ, tôi hạnh phúc nói rằng, chúng tôi đã tiết kiệm được nhiều trong vài năm sau khi tham dự chương trình của Harv hơn là chúng tôi đã làm trong mười lăm năm trước đó.

Thêm nữa, những kỹ thuật chúng tôi đã học được để giải quyết các vấn đề tiền bạc trong quan hệ của chúng tôi đã giữ cho chúng tôi tránh được những tranh cãi tiền bạc từ đó.
Hệ thống quản lý tiền bạc của Harv rất dễ để thực hiện và có hiệu quả!
Chúc bạn thành công.

9.6. Suy nghĩ Thịnh vượng số 15

Người giàu làm cho tiền của họ làm việc chăm chỉ
Người nghèo làm việc chăm chỉ vì tiền của họ

Nếu bạn cũng giống như phần lớn người khác, có thể bạn đã lớn lên và được lập trình rằng bạn "phải làm việc chăm chỉ vì tiền." Tuy nhiên, cũng rất có khả năng rằng bạn đã lớn lên với lập trình rằng phải biết cách làm cho tiền của bạn "làm việc chăm chỉ cho bạn" là rất quan trọng để có tự do tài chính.
Không phải bàn cãi, làm việc chăm chỉ là yếu tố rất quan trọng, nhưng nếu làm việc chăm chỉ không thôi thì bạn sẽ không bao giờ làm giàu được. Làm sao chúng ta biết điều đó? Bạn hãy nhìn ra trên thế giới xem. Có hàng triệu, hàng tỷ người đang làm việc quần quật suốt cả ngày lẫn đêm đấy thôi, nhưng tất cả họ có giàu không? Không! Phần lớn họ có giầu không? Không! Nhiều người trong số họ giầu không? Không! Phần lớn họ túng quẫn hay gần như túng quẫn.
Ngược lại, bạn thấy ai hay tha thẩn quanh các câu lạc bộ thể thao ngoài trời khắp thế giới? Ai dành cả buổi chiều để chơi golf, tennis hay bơi thuyền? Ai dành các ngày trong tuần để mua sắm và những nhiều tuần để đi nghỉ mát? Xin thưa, đó là người giàu! Vậy hãy nói thẳng như thế này: Ý nghĩ rằng "bạn phải làm việc chăm chỉ để giàu có" là thiếu cơ sở thực tế.
Khi đề cập đến đạo đức nghề nghiệp, kinh sách của đạo Tin Lành có câu: "Công việc đáng giá 1 đôla được trả 1 đôla". Không có gì sai trong câu nói đó, chỉ có điều người ta quên bảo chúng ta nên làm gì với đồng đôla được trả ấy. Biết được nên làm gì với đồng đôla đó chính là điểm khởi đầu để bạn bước từ chỗ chỉ biết làm việc chăm chỉ sang chỗ làm việc một cách thông minh.
Người giàu có thể dành nhiều ngày để thư giãn, giải trí bởi vì họ làm việc thông minh. Họ hiểu và biết sử dụng đòn bẩy kinh doanh. Họ thuê những người khác làm việc cho họ và họ làm cho "tiền" phải làm việc cho họ.
Vâng, theo kinh nghiệm của tôi, bạn nhất định phải làm việc chăm chỉ vì tiền của bạn. Đối với người giàu, làm việc chăm chỉ, vất vả chỉ là một giải pháp tạm thời. Đối với người nghèo, tình trạng đó kéo dài mãi mãi. Người giàu hiểu rằng nói chung "bạn" phải làm việc chăm chỉ cho đến khi những đồng tiền của bạn làm việc chăm chỉ đủ để thay cho bản thân bạn. Họ hiểu rằng càng nhiều tiền của bạn làm việc thay cho bạn thì bạn càng ít phải làm việc hơn.
Nhớ rằng, tiền là năng lượng. Phần lớn mọi người bỏ năng lượng công việc vào và lấy ra năng lượng tiền bạc. Những người đạt được tự do tài chính học được cách thay thế đầu tư năng lượng công việc của họ bằng những dạng năng lượng khác. Những hình thức đó bao gồm công việc của người khác (OPW), hệ thống kinh doanh trong công việc của người khác (OPT, OPL), hay vốn đầu tư trong công việc của người khác (OPM). Như vậy, đầu tiên bạn vẫn phải làm việc chăm chỉ để kiếm tiền, rồi bạn để tiền bạc làm việc chăm chỉ cho bạn.
Khi nói đến cuộc chơi tiền bạc, phần lớn mọi người không có khái niệm làm sao để thắng. Mục đích của bạn là gì? Khi nào thì bạn thắng cuộc chơi này? Bạn nhắm tới ba bữa một ngày, 100,000 đôla một năm thu nhập, trở thành triệu phú hay nhiều-triệu

phú?
Tại khóa học Millionaire Mind Intensive, mục đích của cuộc chơi tiền bạc chúng tôi dạy là để không bao giờ phải làm việc nữa… trừ khi bạn chọn như thế, và nếu nó hiệu quả, bạn "làm việc theo lựa chọn, không phải theo sự cần thiết."
Nói cách khác, mục đích là phải tự do về tài chính càng sớm càng tốt. Định nghĩa về sự tự do tài chính của tôi khá đơn giản: đó là khả năng sống một cuộc sống bạn mong muốn mà không phải làm việc hay lệ thuộc tài chính vào người khác.
Tuy nhiên bạn cần lưu ý rằng cái "lối sống mong ước" của bạn sẽ tốn kém đấy. Vì vậy, để có thể thật sự tự do, bạn cầm phải kiếm ra tiền mà không phải làm việc. Thu nhập mà bạn không phải làm việc gọi là thu nhập thụ động. Muốn là người chiến thắng trong cuộc chơi tài chính, mục tiêu của bạn là phải kiếm đủ thu nhập thụ động để trang trải cho lối sống mong ước của bạn. Điều đó có nghĩa là bạn chỉ trở nên tự do về tài chính khi thu nhập thụ động của bạn lớn hơn các khoản chi tiêu của bạn.
Tôi đã xác định được hai nguồn thu nhập thụ động chủ yếu. Nguồn thứ nhất là "tiền làm việc cho bạn." Điều này bao gồm các khoản lãi đầu tư từ các công cụ đầu tư tài chính như cổ phiếu, trái phiếu, hối phiếu, các thị trường tiền tệ, các quỹ hỗ tương, cũng như sở hữu các vật thế chấp hay những tài sản có giá trị gia tăng và có thể chuyển đổi thành tiền mặt.
Nguồn thu nhập thụ động chính thứ hai là "hoạt động kinh doanh làm việc cho bạn". Nguồn này tạo ra thu nhập liên tục từ các hoạt động kinh doanh mà cá nhân bạn không cần phải trực tiếp tham gia để chúng hoạt động và đem lại thu nhập. Những ví dụ bao gồm cho thuê bất động sản, tiền nhuận bút từ sách, âm nhạc, hay phần mềm, bản quyền các ý tưởng, trở thành một người nhượng quyền kinh doanh, làm chủ nhiều kho hàng, sở hữu các máy bán hàng tự động hoặc máy chơi điện tử, tiếp thị mạng lưới…Nó cũng bao gồm thành lập bất kỳ các doanh nghiệp "dưới trời và trăng, sao" có hệ thống để làm việc không cần bạn. Một lần nữa, đây là câu chuyện năng lượng. Ý tưởng ở đây là những doanh nghiệp đó phải hoạt động và đem lại giá trị cho mọi người, thay cho bạn.
Như tiếp thị mạng lưới chẳng hạn, là một phương thức kỳ diệu. Trước hết, công việc này thường không đòi hỏi bạn phải bỏ ra ngay một số vốn lớn. Thứ hai, một khi bạn đã thực hiện những phần việc cơ bản ban đầu thì nó cho phép bạn có thể có thu nhập "chảy" về liên tục (một dạng khác của thu nhập không cần bạn làm việc) năm này qua năm khác. Hãy thử tạo ra cái đó từ việc làm đều đặn từ chín giờ sáng đến mười bảy giờ!
Tôi không muốn nhấn mạnh thêm về tầm quan trọng của việc tạo ra các nguồn thu nhập thụ động. Điều này hết sức đơn giản: không có thu nhập thụ động, bạn không bao giờ có thể được tự do về tài chính. Nhưng, và đây là cái "nhưng" to, bạn có biết đa số mọi người đều cảm thấy khó khăn trong việc tạo ra thu nhập thụ động. Ở đây có ba lý do.
Thứ nhất là do suy nghĩ đã định hình trong tâm thức. Hầu hết chúng ta được lập trình để không tạo ra thu nhập thụ động. Khi bạn ở độ tuổi thanh thiếu niên và bạn cần tiền. Lúc đó cha mẹ bạn nói gì? Họ có nói: "OK, hãy ra ngoài mà tạo ra thu nhập thụ động"? Khó tin! Đa số các bậc phụ huynh của chúng ta bảo con cái rằng: "Hãy tự đi làm mà kiếm tiền", "Tìm một công việc mà làm" hay một câu khác đại loại thế. Chúng ta được dạy phải làm việc kiếm tiền, còn tạo ra thu nhập thụ động là xa lạ với đa số chúng ta.
Thứ hai, đa số chúng ta không bao giờ được dạy cách tạo ra thu nhập thụ động. Trong trường tôi, Thu Nhập Thụ động 101 là một môn khác nữa trước đó không bao giờ được giới thiệu. Khi đó, chúng tôi được học việc làm đồ mộc và việc làm đồ sắt (hãy để ý, đều là việc làm cả) và tôi đã làm được một cái chân đèn thắp nến tuyệt đẹp

cho mẹ tôi. Vì chúng ta không được học về cấu trúc để tạo nên thu nhập thụ động trong trường học, chúng ta có thể học nó ở đâu nữa đây? Kết quả cuối cùng là phần lớn chúng ta không biết gì về điều đó, và vì vậy không làm gì về điều đó.
Cuối cùng, do chúng ta không bao giờ được tiếp cận hay được gợi ý về thu nhập thụ động và đầu tư, nên chúng ta không quan tâm nhiều đến nó. Chúng ta đã để nghề nghiệp và các lựa chọn kinh doanh của mình lệ thuộc chủ yếu vào thu nhập từ công việc. Nếu từ nhỏ bạn đã hiểu rằng mục tiêu tài chính hàng đầu là tạo ra thu nhập thụ động, thì chắc bạn đã xem xét lại một số lựa chọn nghề nghiệp ấy phải không nào?
Tôi thường xuyên khuyên mọi người hãy mạnh dạn lựa chọn, thậm chí thay đổi hoạt động kinh doanh hay nghề nghiệp của họ (nếu cần) để tìm một hướng đi mới sao cho việc tạo ra thu nhập thụ động là tự nhiên và tương đối dễ dàng với mọi người. Điều đó đặc biệt quan trọng, bởi vì hiện nay có quá nhiều người làm việc trong các ngành dịch vụ và đích thân họ phải có mặt ở đó và trực tiếp bỏ sức lực ra để kiếm tiền. Không có gì sai trái khi làm việc trong các ngành dịch vụ, nhưng chỉ trừ trường hợp bạn đầu tư thành công một cách khác thường, nếu không bạn sẽ bị "cột chặt" vào công việc và bạn sẽ mãi mãi không được nghỉ ngơi.
Bằng cách lựa chọn các cơ hội kinh doanh có khả năng tạo ra thu nhập thụ động, bạn sẽ nhận được cái tốt nhất của hai thế giới – đó là thu nhập nhờ làm việc hiện nay và thu nhập thụ động sau này.
Không may, hầu như tất cả mọi người đều được lập trình để chỉ có thu nhập từ làm việc và chống lại thu nhập thụ động. Thái độ đó sẽ được thay đổi hoàn toàn sau khi bạn tham dự khóa Millionaire Mind Intensive, ở đó nhờ sử dụng các kỹ thuật thực nghiệm chúng tôi thay đổi kế hoạch tài chính trong tâm thức bạn để sao cho việc kiếm được thu nhập thụ động trở thành bản năng bình thường và tự nhiên đối với bạn.
Người giàu luôn nghĩ dài hạn. Người giàu luôn cân bằng giữa các khoản chi tiêu thụ hưởng hiện tại với việc đầu tư cho tự do trong tương lai. Trong khi đó người nghèo chỉ nghĩ đến chuyện trước mắt. Họ lái cuộc đời mình theo những thỏa mãn tức thời.
Người nghèo biện hộ: "Làm sao mà tôi có thể suy nghĩ về ngày mai, khi tiền của tôi chỉ vừa đủ để tồn tại ngày hôm nay?" Vấn đề nằm ở chỗ cuối cùng thì cái "ngày mai" đó sẽ trở thành "hôm nay", nghĩa là nếu bạn không lưu tâm đến vấn đề ngày mai thì khi ngày mai đến, bạn cũng sẽ phải nhắc lại chính câu nói đó mà thôi.
Để gia tăng sự giàu có của mình, bạn hoặc là phải kiếm được nhiều hơn, hoặc là phải sống bằng ít tiền hơn. Tôi không thấy ai chĩa súng vào đầu bạn bảo bạn ngôi nhà bạn phải sống, loại xe bạn phải chạy, quần áo bạn phải mặc hay loại đồ bạn phải ăn. Bạn có toàn quyền để lựa chọn những điều đó. Đó là vấn đề của sự ưu tiên. Người nghèo lựa chọn ưu tiên dựa trên nguyên tắc bây giờ, người giàu lựa chọn dựa trên sự cân bằng.
Suốt hai mươi lăm năm cha mẹ vợ tôi sở hữu cửa hàng tạp phẩm, một loại dở hơn 7-Eleven và nhỏ hơn nhiều. Phần lớn thu nhập của họ là từ việc bán thuốc lá, kẹo, kem, sing-gôm, và nước soda. Họ thậm chí không bán vé xổ số hồi đó. Giá bán trung bình một thứ nhỏ hơn một đôla. Tóm lại, họ ở trong một việc kinh doanh nhỏ xíu. Họ không ăn ở ngoài, không mua quần áo mốt, không lái xe mới nhất. Họ sống thoải mái và bình thường nhưng thậm chí họ đã trả hết cầm cố nhà, mua được một nửa tòa nhà có cửa hiệu của họ. Ở tuổi năm mươi nhăm, bằng cách tiết kiệm và đầu tư, cha mẹ vợ tôi đã có thể nghỉ hưu.
Tôi ghét phải là người nói cho bạn điều này, nhưng đối với phần lớn chúng ta việc mua đồ đáp ứng sự thỏa mãn tức thì là không gì khác hơn là một cố gắng vô ích để trang điểm cho sự không hài lòng của chúng ta trong cuộc sống. Thường là, việc chi tiêu số tiền bạn không có bắt nguồn từ nhu cầu thể hiện những cảm xúc bạn có. Triệu chứng đó rất phổ biến và được biết như là hiệu ứng chi tiêu vô thức, một căn bệnh tâm

lý của những người luôn chi tiêu quá mức cần thiết. Chi tiêu quá mức và nhu cầu thỏa mãn tức thì không có gì nhiều liên quan đến những gì bạn mua, và có tất cả mọi liên hệ với sự thiếu hài lòng trong cuộc sống của bạn. Tất nhiên, chi tiêu quá mức không bắt nguồn từ cảm xúc tức thời của bạn mà nó đến từ kế hoạch tài chính trong tâm thức của bạn.

Theo Natalia, một học viên khác của chúng tôi, cha mẹ cô là những kẻ hà tiện hết mức. Họ dùng phiếu khuyến mãi cho mọi thứ. Mẹ cô có hộp xếp đầy những phiếu khuyến mãi các kiểu được phân ra theo từng loại. Cha cô có chiếc xe mười lăm năm tuổi bị gỉ sét và Natalia rất ngại bị nhìn thấy ngồi trong xe đó, nhất là khi mẹ cô đến đón ở trường. Mỗi khi ngồi vào xe cô luôn cầu mong cho không có ai nhìn thấy. Đi nghỉ hè, gia đình cô không bao giờ ở khách sạn, thậm chí không bao giờ đi máy bay, mà lái xe mười một ngày xuyên qua đất nước và cắm trại dọc đường, hàng năm!

Mọi thứ đều “quá đắt”. Theo cách họ hành xử, Natalia đã nghĩ họ rất túng quẫn. Nhưng cha cô có thu nhập cô tin là khá cao vào thời gian đó, 75,000 đôla một năm. Điều đó làm cô bị lẫn lộn. Vì cô ghét những thói quen hà tiện của họ, cô trở nên ngược lại. Cô muốn mọi thứ phải là đẳng cấp cao và đắt tiền. Khi cô ra ở riêng và bắt đầu làm ra tiền, cô thậm chí không nhận ra rằng, chớp nhoáng là cô tiêu hết tiền cô có, và hơn chút nữa!

Natalia có nhiều thẻ tín dụng, thẻ thành viên, bạn có thể liệt kê tiếp ra. Cô gom lượm tất cả những thứ đó nhiều đến mức cô không thể thanh toán ở mức thấp nhất được nữa! Đó là khi cô ghi tên vào khóa học Millionaire Mind, và cô nói nó đã cứu đời cô. Trong lớp Millionaire Mind Intensive, khi vào phần chúng tôi xác định “cá tính tiền bạc” của bạn, cả thế giới của Natalia bị thay đổi. Cô nhận ra tại sao cô đã tiêu hết tiền của mình. Đó là cách phản đối của cô với cha mẹ mình vì sống quá hà tiện. Đó cũng là cách cô chứng tỏ mình với thế giới rằng cô không hà tiện. Từ khóa học đó, với kế hoạch tài chính trong tâm thức đã thay đổi của mình, Natalia cô không còn thấy có nhu cầu phải chi tiêu tiền của mình một cách ngu ngốc nữa.

Natalia nói rằng gần đây, khi đi ngang qua những trung tâm mua sắm và thấy những ánh sáng lấp lánh từ các tủ trưng bày quần áo của một trong những cửa hàng cô yêu thích, đầu óc cô sẽ nói ngay, “Cái áo khoác này rất hợp với mình, nhất là với mớ tóc vàng của mình, mình cần nó, mình không có bộ áo mùa đông nào thật đẹp cả”. Vậy là cô ghé vào cửa hàng, và khi cô thử nó, cô để ý tờ phiếu ghi giá, 400 đôla. Cô chưa bao giờ chi nhiều thế cho một cái áo khoác. Trong đầu cô lại nói: “Thì sao nào, cái áo trông sẽ lộng lẫy trên người mình! Hãy lấy nó! Mình sẽ kiếm tiền lại sau.”

Đấy chính là khi cô nói cô nhận thấy khoá học Milliionải Mind Intensive đã có tác dụng và ảnh hưởng sâu sắc thế nào. Hầu như ngay khi đầu óc cô đề nghị mua cái áo, trí óc mới với thái độ tích cực của cô đã lên tiếng: “Tốt hơn là bạn nên dừng việc này lại và cho 400 đôla đó vào tài khoản Tự do tài chính của mình! Bạn cần áo đó để làm gì? Bạn đã có áo rét đủ tốt cho hiện nay rồi.”

Một cách vô thức, cô đã để chiếc áo lại để hôm sau thay vì mua nó ngay lúc đó như mọi khi. Và cô không bao giờ quay lại để mua chiếc áo đó.

Natalia nhận ra rằng hồ sơ tâm thức thích thỏa mãn vật chất của cô đã được thay bằng hồ sơ “tự do tài chính”. Cô không còn được cài đặt để tiêu xài nữa. Cô biết bây giờ là lúc sử dụng những cái tốt nhất cha mẹ đã làm mẫu cho cô là tiết kiệm tiền, cùng lúc đó là để chăm sóc bản thân bằng tài khoản vui chơi của mình.

Vậy là Natalia gửi cha mẹ đến khóa học để họ có thể sống cân bằng hơn. Cô vui mừng báo rằng bây giờ họ sống trong khách sạn, mua xe mới, và học cách làm cho tiền làm việc cho họ, họ đã nghỉ hưu khi là những triệu phú.

Bây giờ, Natalia hiểu rằng cô không cần phải là người tằn tiện vì cha mẹ cô đã trở thành triệu phú. Nhưng cô cũng biết rằng nếu cô chi tiêu một cách vô thức như trước,

cô sẽ không bao giờ có tự do tài chính. Natalia nói, “Cảm giác thật tuyệt vời khi có tiền của mình và và cả trí óc của mình trong sự kiểm soát.”
Lần nữa, ý tưởng của việc phải làm cho tiền của bạn làm việc chăm chỉ cho bạn là khi bạn làm như thế, tức là bạn sẽ tiết kiệm và đầu tư thay vì coi nhiệm vụ cuộc đời bạn là tiêu hết tiền.
Thật là chớ trêu: người giàu có rất nhiều tiền và chi tiêu ít, trong khi người nghèo có rất ít tiền và chi tiêu nhiều.
Dài hạn thay vì ngắn hạn: người nghèo làm việc để kiếm tiền để sống hôm nay; người giàu làm việc để kiếm tiền để trả cho các vụ đầu tư của họ, những thứ sẽ trả tiền cho tương lai của họ.
Người giàu mua tài sản, những thứ có thể tăng giá trị trong tương lai. Người nghèo mua các khoản chi phí, những thứ nhất định sẽ mất giá. Người giàu tích tụ đất đai. Người nghèo tích tụ hóa đơn.
Tôi sẽ nói với các bạn những gì tôi vẫn thường bảo các con tôi: “Hãy mua bất động sản”. Tốt nhất là nếu bạn có thể mua những bất động sản có thể đem lại dòng thu nhập dương, nhưng theo tôi bất kỳ bất động sản nào cũng còn hơn không có bất động sản. Tất nhiên, bất động sản có thể lên hay xuống, nhưng cuối cùng, sau năm, mười, hai mươi hay ba mươi năm sau, bạn có thể chắc chắn rằng nó sẽ trị giá hơn rất nhiều hôm nay, và nó có thể là tất cả những gì bạn cần để trở nên giàu có.
Hãy mua những gì bạn có thể mua bây giờ. Nếu cần số vốn lớn hơn, bạn có thể cộng tác với những người bạn biết rõ và tin cậy. Trường hợp duy nhất khiến bạn gặp rắc rối với bất động sản là khi bạn mở rộng kinh doanh quá nhanh và buộc phải bán khi thị trường đi xuống. Nếu bạn để ý tới lời khuyên trước đây của tôi và quản lý tiền một cách đúng đắn, thì khả năng việc này xảy ra sẽ cực kỳ thấp, thậm chí hầu như không bao giờ xảy ra. Như một câu nói, “Đừng đợi để mua bất động sản, hãy mua bất động sản và đợi.”
Tôi đã kể cho bạn nghe ví dụ về hiệu quả của việc đầu tư vào bất động sản của cha mẹ vợ tôi, vậy sẽ công bằng khi tôi lấy ví dụ liên quan đến cha mẹ đẻ tôi. Cha mẹ tôi không nghèo, nhưng chỉ thuộc tầng lớp trung lưu. Cha tôi làm việc vô cùng chăm chỉ, còn mẹ tôi ở nhà với các anh em chúng tôi vì sức khỏe bà rất kém. Cha tôi là thợ mộc và ông nhận thấy rằng tất cả những nhà thầu xây dựng thuê ông là những người đầu tư vào những khu đất họ mua nhiều, nhiều năm trước đó. Ông cũng nhận ra rằng họ đều là những người rất giàu. Cha mẹ tôi cũng dành dụm những đồng tiền ít ỏi của mình và cuối cùng cũng đủ để mua một lô đất rộng hơn ba nghìn mét vuông cách thành phố nơi họ sống 30km. Họ mua khu đất lúc đó với giá 60.000 đôla. Mười năm sau, một nhà đầu tư phát triển bất động sản quyết định sẽ xây dựng một khu thương mại lớn trên khu đất đó. Cha mẹ tôi đã bán với giá 600.000 đôla. Trừ đi số tiền đầu tư ban đầu, họ kiếm được lợi tức trung bình là 54.000 đôla một năm từ vụ đầu tư này, trong khi cha tôi chỉ nhận được khoảng 15.000 đô la cho đến 20.000 đôla một năm từ công việc của ông. Tất nhiên, giờ thì cha mẹ tôi đã nghỉ hưu và sống rất thoải mái, nhưng tôi bảo đảm rằng không có vụ mua bán bất động sản này thì họ sẽ sống đạm bạc. Thật may mắn sao cha tôi đã nhận ra sức mạnh của đầu tư và nhất là giá trị của việc đầu tư vào bất động sản. Bây giờ thì bạn biết tại sao tôi tích cóp đất đai.
Khi người nghèo nhìn đồng đôla chỉ như một đôla để trao đổi lấy một thứ gì đó họ muốn ngay bây giờ, người giàu coi một đồng đôla như một hạt giống có thể gieo trồng để thu hoạch hàng trăm đôla khác để rồi chúng có thể được gieo trồng tiếp nhằm cho thu hoạch hàng nghìn đôla khác nữa. Hãy suy nghĩ về điều đó. Mỗi đôla bạn chi tiêu hôm nay có thể sẽ làm tiêu mất của bạn hàng trăm đôla ngày mai. Cá nhân tôi coi mỗi đôla của mình như một người “chiến sĩ đầu tư”, và sứ mệnh của chúng là “tự do”.

Không cần phải nói rằng tôi rất cẩn trọng với những "chiến sĩ tự do" của mình và không cho phép mình vung vãi chúng nhanh chóng hay dễ dãi.

Qui tắc Thịnh vượng số 35:
Người giàu coi mỗi đô la như một "hạt giống" có thể gieo trồng để thu hoạch hàng trăm đôla khác để rồi chúng có thể được gieo trồng tiếp nhằm cho thu hoạch hàng nghìn đôla khác nữa.

Bí quyết ở đây là bạn phải được đào tạo. Hãy học hỏi về thế giới đầu tư. Hãy làm quen với hàng loạt những công cụ đầu tư và các công cụ tài chính khác nhau như bất động sản, thế chấp, chứng khoán, trái phiếu, trao đổi ngoại tệ… và hàng loạt những thứ khác. Sau đó, hãy chọn một lĩnh vực chính mà bạn muốn trở thành một chuyên gia. Hãy bắt đầu đầu tư trong lĩnh vực đó và rồi sau đó mới mở rộng sang lĩnh vực khác.
Điều đó dẫn đến kết luận sau: người nghèo làm việc chăm chỉ và chi tiêu hết tất cả tiền bạc của họ và kết quả là họ phải làm việc chăm chỉ mãi mãi. Người giàu làm việc chăm chỉ, tiết kiệm, và rồi đầu tư tiền bạc của họ để họ không bao giờ phải làm việc chăm chỉ nữa.

Lời tuyên bố: Hãy đặt tay lên ngực bạn và nói:
"Tiền của tôi làm việc chăm chỉ cho tôi và mang đến cho tôi nhiều tiền hơn."
Hãy đặt tay lên trán bạn và nói:
"Tôi có Tư Duy Triệu Phú!"

Những hành động của Tư Duy Triệu Phú:
1. Hãy đào tạo bản thân về đầu tư. Hãy tham gia các khóa học về đầu tư. Hãy đọc it nhất một cuốn sách về đầu tư mỗi tháng. Hãy đọc các tạp chí về đầu tư và tài chính. Tôi không đề nghị bạn làm theo những lời khuyên của họ, tôi khuyến cáo bạn làm quen với những khái niệm và cơ hội tài chính xung quanh. Rồi hãy chọn một lĩnh vực để trở thành chuyên gia và bắt đầu đầu tư trong lĩnh vực đó.
2. Hãy thay đổi tập trung của bạn từ các thu nhập chủ động sang thu nhập thụ động. Hãy nêu ra ít nhất ba chiến lược để bạn có thể tạo ra thu nhập thụ động (mà không phải làm việc), trong đầu tư hay kinh doanh.
Hãy bắt đầu nghiên cứu và thực hiện những chiến lược đó.
3. Hãy xác định hoàn cảnh hay một cá nhân tiêu cực trong cuộc sống của bạn. Hãy tách mình ra khỏi hoàn cảnh hay cá nhân đó. Nếu đó là gia đình hay thành viên gia đình bạn, hãy chọn ở bên họ ít hơn.
Hãy đừng chờ để mua bất động sản. Hãy mua bất động sản rồi chờ đợi.

9.7. Suy nghĩ Thịnh vượng số 16

Người giàu hành động bất chấp sự sợ hãi
Người nghèo để nỗi sợ hãi ngăn cản họ

Ở phần đầu cuốn sách này, chúng ta đã thảo luận về "Quá trình Biểu hiện". Chúng ta hãy nhắc lại công thức này: suy nghĩ sinh ra cảm xúc, cảm xúc chio phối hành động, hành động tạo ra kết quả.
Đã có hàng triệu người "suy nghĩ" về việc làm giàu, và cũng có hàng ngàn người khẳng định, mường tượng và chiêm nghiệm về việc làm giàu. Tôi suy ngẫm hầu như

mỗi ngày. Nhưng tôi chưa bao giờ ngồi đó mà suy ngẫm hay mường tượng và được hàng đống tiền rơi xuống đầu tôi. Tôi nghĩ tôi chỉ là một trong số những người không may mắn đang phải làm một cái gì đó để thành công.
Khẳng định, chiêm nghiệm và hình dung đều là những công cụ tinh thần tuyệt vời, nhưng tôi có thể nói, chúng không thể nào tự động mang đến cho bạn tiền bạc thực trong thế giới thực. Trong thế giới thực, bạn phải có hành động thực để thành công. Tại sao hành động lại có vai trò quan trọng đến thế?
Chúng ta trở lại suy nghĩ một chút với "Quá trình Biểu hiện". Hãy xem xét những suy nghĩ và cảm xúc. Đó là một phần của thế giới bên trong hay bên ngoài? Thế giới bên trong. Giờ thì hãy xem xét các kết quả. Chúng là một phần của thế giới bên trong hay bên ngoài? Thế giới bên ngoài. Điều này có nghĩa rằng "hành động" là chiếc cầu nối giữa thế giới bên trong và thế giới bên ngoài.

Qui tắc Thịnh vượng số 36:
Hành động là chiếc cầu nối giữa thế giới bên trong và thế giới bên ngoài.

Vậy nếu hành động quan trọng như thế thì điều gì ngăn cản chúng ta thực hiện những hành động mà chúng ta biết mình cần làm? Nỗi sợ hãi!
Nỗi sợ hãi, sự hoài nghi, và sự lo lắng là những trở ngại lớn nhất, không chỉ đối với thành công, mà với cả hạnh phúc nữa. Vì vậy, một trong những sự khác biệt lớn nhất giữa người giàu với người nghèo là người giàu sẵn sàng hành động bất chấp nỗi sợ hãi. Người nghèo luôn để cho nỗi sợ hãi ngăn cản họ.
Tác giả Susan Jeffers thậm chí đã viết cả một cuốn sách rất hay về vấn đề này, tựa đề là Cảm nhận nỗi sợ hãi và hành động bằng mọi giá. Sai lầm lớn nhất mà đa số mọi người thường mắc phải là chờ đợi cho cảm giác sợ hãi sẽ dần lắng xuống hay biến mất trước khi họ sẵn sàng hành động. Những người đó thường chờ đợi mãi mãi.
Một trong các chương trình nổi tiếng của chúng tôi là Trại Đào tạo Chiến binh Khai Sáng. Trong chương trình đào tạo đó chúng tôi dạy rằng một chiến binh thực sự có thể "thuần hóa con rắn hổ mang chúa của nỗi sợ hãi" hay "chúa tể của sự sợ hãi". Nó không nói phải giết con rắn hổ mang đó. Nó không nói phải rũ bỏ con rắn hổ mang đó, và nó cũng không nói phải chạy xa con rắn đó. Nó nói "thuần hóa" con rắn hổ mang đó.

Qui tắc Thịnh vượng số 37:
Một chiến binh thực sự có thể thuần hóa "con rắn hổ mang của nỗi sợ hãi".

Trước hết bạn phải ý thức được rằng chúng ta không cần phải cố gắng thoát khỏi nỗi sợ hãi của mình vì mục đích thành công. Người giàu và những người thành đạt cũng có nhiều nỗi sợ hãi, sự nghi ngờ và cảm giác lo lắng. Nhưng họ không cho phép những cảm xúc này khiến họ dừng lại. Những người không thành công có nỗi sợ hãi, sự hoài nghi và sự lo lắng, và họ để những cảm xúc đó làm họ dừng lại.

Qui tắc Thịnh vượng số 38:
Không nhất thiết phải cố thoát khỏi nỗi sợ hãi vì mục đích thành công.

Bởi vì chúng ta là tạo hóa của thói quen, chúng ta cần phải tập luyện việc hành động bất chấp nỗi sợ hãi, bất chấp sự hoàn nghi, bất chấp sự lo lắng, bất chấp sự không chắc chắn, bất chấp sự không thoải mái, bất chấp sự thiếu tiện nghi, và thậm chí tập luyện hành động khi chúng ta không ở trong tâm trạng để hành động.
Tôi nhớ một buổi tối dạy ở Seattle, vào gần cuối buổi, tôi giới thiệu cho mọi người

biết về chương trình ba ngày Millionaire Mind Intensive sẽ được tổ chức ở Vancouver. Một nông dân đứng dậy và nói, “Harv, tôi có ít nhất một tá thành viên gia đình và bạn bè tham dự khóa học, và kết quả đều không thể tưởng tượng được. Mỗi người trong số họ bây giờ mười lần hạnh phúc hơn trước, và tất cả bọn họ đang trên đường đến tự do tài chính. Họ đều nói đó là những khóa học có thể thay đổi cuộc sống, và nếu anh tổ chức khóa học đó ở Seattle, tôi nhất định cũng sẽ đến.”
Tôi cảm ơn anh ta vì những xác nhận khen ngợi rồi tôi hỏi liệu anh ta có sẵn sàng để được hướng dẫn. Anh ta đồng ý, và tôi nói, “Tôi chỉ có ba từ cho bạn.” Anh ta vui vẻ đáp lại, “Đó là gì vậy?” và tôi đáp lại cộc lốc: “Anh đang túng quẫn!”
Rồi tôi hỏi về tình trạng tài chính của anh. Anh ta ngượng ngùng trả lời, “Không tốt lắm.” Tất nhiên tôi trả lời, “Hèn chi.” Rồi tôi bắt đầu cường điệu và say sưa nói trước mặt cả thính phòng: “Nếu bạn để cho ba giờ lái xe hay ba giờ bay hay ba ngày đi đường vất vả ngăn bạn làm những gì bạn muốn và cần làm, vậy thì sẽ còn những gì ngăn cản bạn nữa đây? Đây là câu trả lời đơn giản: bất cứ cái gì! Bất cứ cái gì cũng có thể ngăn cản bạn. Không phải bởi vì độ lớn của thử thách mà bởi vì độ lớn của bạn!
“Rất đơn giản”, tôi tiếp tục, “Hoặc bạn sẽ là người bị ngăn cản lại, hoặc bạn sẽ là người không bị ngăn cản! Bạn là người lựa chọn. Nếu bạn muốn tạo ra sự giàu có hay bất kỳ dạng thành công nào khác, bạn phải là một chiến binh. Bạn phải sẵn sàng làm bất cứ cái gì cần thiết. Bạn phải rèn luyện bản thân để không bị ngăn cản bởi bất cứ cái gì.
Việc làm giàu không phải lúc nào cũng thuận tiện. Làm giàu không suông sẻ, thuận lợi, hay nhanh chóng, dễ dàng. Trên thực tế, đôi khi việc làm giàu là vô cùng vất vả. Nhưng vậy thì sao? Một trong những nguyên tắc sống của người chiến binh được khai sáng là: “Nếu bạn chỉ sẵn sàng làm những việc đơn giản thì cuộc sống của bạn sẽ đầy rẫy khó khăn. Nhưng nếu bạn quyết tâm làm những việc khó khăn thì cuộc sống của bạn sẽ đơn giản”. Người giàu không đặt cơ sở hành động của mình vào những gì dễ dàng hay thuận tiện; cách sống này là ngược lại đối với người nghèo.”

Qui tắc Thịnh vượng số 39:
Nếu bạn chỉ sẵn sàng làm những việc đơn giản thì cuộc sống của bạn sẽ đầy rẫy khó khăn, nhưng nếu bạn quyết tâm làm những việc khó khăn thì cuộc sống của bạn sẽ đơn giản.

Sau đó, người nông dân đã bắt đầu cuộc tranh luận này lên bục và cảm ơn tôi vì đã mở “mắt cho anh ta”. Tất nhiên anh ta đã ghi danh theo khóa học (mặc dù nó tổ chức ở Vancouver), nhưng điều buồn cười nhất là tôi đã vô tình nghe được anh ta nói qua điện thoại khi tôi dời khỏi phòng chính xác “bài phát biểu” tôi vừa nói với anh ta, với các bạn anh ở đầu kia dây nói. Tôi đoán điều anh nói đã có hiệu quả vì hôm sau anh ta gọi lại và đăng ký thêm ba suất học. Tất cả họ đến từ Bờ Đông, và họ đến Vancouver.
Bây giờ chúng ta đang nói về sự thoải mái, vậy về sự không thoải mái thì sao? Tại sao chúng ta buộc phải hành động bất chấp cảm giác không thoải mái lại quan trọng như thế? Bởi vì cảm giác thoải mái là vị trí mà bạn đang đứng lúc này. Nếu muốn chuyển sang một cấp độ mới trong cuộc sống mới thì bạn phải phá vỡ qua “vùng an toàn” và thực hành làm những việc không thoải mái.
Giả sử bạn hiện đang ở cấp độ 5 của cuộc sống và bạn muốn tiến lên cuộc sống cấp độ 10. Cấp độ 5 trở xuống nằm trong vùng thoải mái của bạn, nhưng từ cấp độ 6 trở lên lại nằm ngoài “hộp đen” của bạn, nằm trong khu vực không thoải mái của bạn. Có nghĩa là, để tiến lên cấp độ 10 từ cấp độ 5 của cuộc sống, bạn sẽ phải đi qua vùng không thoải mái của mình.
Người nghèo và đa số người thuộc tầng lớp trung lưu không sẵn sàng đối mặt với sự

không thoải mái. Hãy nhớ, được sống thoải mái là sự ưu tiên lớn nhất của họ trong cuộc đời. Nhưng cho phép tôi nói cho bạn một bí mật chỉ người giàu và những người rất thành công biết: sống trong sự thoải mái đã được đánh giá quá cao. Sống thoải mái có thể làm bạn cảm thấy ấm cúng, mờ ảo và an toàn, nhưng nó không cho phép bạn phát triển. Để phát triển như một cá nhân bạn phải mở rộng vùng thoải mái của mình. Khoảng thời gian duy nhất bạn thực sự phát triển là khi bạn ra ngoài vùng thoải mái của mình.
Cho phép tôi hỏi một câu. Lần đầu tiên khi bạn thử một điều gì đó mới, bạn cảm thấy thoải mái hay không thoải mái? Thường là không thoải mái. Nhưng sau đó thì sao? Bạn càng làm thì bạn càng thấy nó thoải mái, đúng không? Mọi việc đều diễn ra như thế. Lúc đầu tất cả đều không thoải mái, nhưng nếu bạn kiên trì với nó và tiếp tục, bạn rốt cuộc sẽ chuyển từ vùng không thoải mái sang vùng thoải mái và cứ tiếp tục. Khi đó bạn sẽ có vùng thoải mái mới, được mở rộng, có nghĩa là bạn trở thành một người "lớn hơn".

Tóm lại, thời điểm duy nhất mà bạn đang thật sự lớn lên là lúc bạn không cảm thấy thoải mái. Vậy thì từ giờ trở đi, hễ bạn cảm thấy không thoải mái, thì thay vì rụt đầu vào chiếc mai rùa có tên "vùng thoải mái" như trước đây bạn vẫn làm, hãy vỗ nhẹ vai mình để tự khích lệ mình và nói: "Tôi cần phải lớn lên", và tiếp tục tiến lên phía trước.

<u>Qui tắc Thịnh vượng số 40:</u>

Thời điểm duy nhất mà bạn đang thật sự lớn lên là lúc bạn cảm thấy không thoải mái.

Nếu bạn muốn giàu có và thành công thì bạn cần thoải mái với công việc không thoải mái. Hãy thực hành một cách có ý thức việc bước vào vùng không thoải mái của mình và làm những việc khiến bạn từng e ngại. Đây là một phương trình mà tôi muốn bạn ghi nhớ suốt cuộc đời bạn: VTM = VTV.
Nó có nghĩa Vùng Thoải Mái của bạn bằng với Vùng Thịnh Vượng của bạn.
Bằng việc mở rộng vùng thoải mái, bạn sẽ làm tăng thu nhập và mở rộng vùng giàu có, vùng Thịnh vượng của bạn. Bạn càng thoải mái hơn, bạn sẽ càng ít gặp rủi ro hơn, càng ít cơ hội để bạn thử thách hơn, càng ít người bạn sẽ gặp hơn, và càng ít chiến lược mới để bạn thử hơn. Bạn có hiểu lập luận của tôi? Khi sự thoải mái càng được bạn ưu tiên, thì bạn càng đang lệ thuộc vào nỗi sợ hãi nhiều hơn.
Ngược lại, khi bạn sẵn sàng căng bản thân bạn ra, bạn mở rộng vùng cơ hội của mình, và điều đó cho phép bạn thu hút và giữ được nhiều thu nhập và giàu có hơn. Tuy nhiên, khi bạn có container lớn (vùng thoải mái lớn), vũ trụ sẽ vội vã để làm đầy không gian đó. Người giàu và những người thành công có một vùng thoải mái rộng lớn, và họ không ngừng mở rộng nó để có khả năng thu hút và tích luỹ của cải nhiều hơn.
Chưa từng có ai chết vì không thoải mái, nhưng sống trong danh nghĩa của sự thoải mái đã giết chết nhiều ý tưởng, nhiều cơ hội, nhiều hành động và nhiều sự phát triển hơn tất cả mọi thứ cộng lại. Sự thoải mái làm chết hết mọi thứ! Nếu mục đích của bạn trong cuộc sống là được thoải mái, tôi đảm bảo ba điều. Thứ nhất, bạn sẽ không bao giờ giàu có. Thứ hai, bạn sẽ không bao giờ hạnh phúc. Thứ ba, bạn không bao giờ biết tại sao bạn lại không có hạnh phúc và giàu có. Hạnh phúc không đến từ cuộc sống thờ ơ lãnh đạm, luôn luôn thắc mắc xem nó sẽ phải là cái gì. Hạnh phúc đến như là kết quả của việc sống trong tình trạng phát triển tự nhiên và sống theo hết khả năng của chúng ta.

Hãy thử điều đó. Lần sau khi bạn thấy không thoải mái, không chắc chắn, hay lo sợ, thay vì rút lui về chỗ an toàn, bạn hãy dũng cảm tiến lên phía trước. Hãy chú ý và thử cảm giác của sự không thoải mái, nhớ rằng đó chỉ là cảm giác và chúng không đủ sức mạnh để ngăn cản bạn. Nếu bạn bền chí tiếp tục bất chấp sự không thoải mái, cuối cùng bạn sẽ đạt được mục tiêu của mình.
Cảm giác của sự không thoải mái có lên cao quá hay không không phải là vấn đề. Thực tế, khi cảm giác đó giảm xuống, hãy xem đó là một dấu hiệu để nâng cao mục tiêu của bạn, bởi vì giây phút mà bạn cảm thấy thoải mái chính là lúc bạn đã dừng phát triển lại. Tuy nhiên, để phát triển bản thân đến hết tiềm năng của bạn, bạn phải luôn luôn sống trên cạnh mép của cái hộp thoải mái của bạn.
Và bởi vì chúng ta là tạo hóa của thói quen, chúng ta phải thực tập để có thói quen mới. Tôi khuyến khích bạn, như tôi đã khuyến khích tất cả học viên của mình, hãy tập luyện hành động bất chấp nỗi sợ hãi, sự bất tiện, không thoải mái ngay cả khi bạn không có tâm trạng để làm việc này. Làm như thế, bạn sẽ nhanh chóng tiến lên một cấp độ sống cao hơn. Trên con đường ấy, hãy nhớ rằng bạn phải thường xuyên kiểm tra tài khoản ngân hàng của mình, bởi vì như đã được bảo đảm, nó cũng sẽ tăng nhanh.
Khi bàn tới điểm này trong một số khóa học của mình tôi thường hỏi các thính giả: “Có bao nhiêu người trong số các bạn ở đây sẵn sàng luyện tập hành động bất chấp nỗi sợ hãi và sự không thoải mái?” Thường thì tất cả mọi người sẽ giơ tay lên (có thể chỉ vì họ sợ đến chết rằng tôi sẽ chú ý và gọi họ). Rồi tôi chỉ nói: “Lời nói không không mất tiền mua! Để tôi thử xem liệu các bạn có nói ý đó không nhé”. Rồi tôi lấy ra một mũi tên gỗ có đầu nhọn bằng thép và giải thích rằng như một bài thực tập cho phần này bạn sẽ bẻ gẫy mũi tên bằng cổ họng của mình. Sau đó tôi trình diễn cách mũi tên cắm vào cổ họng bạn thế nào khi một người khác giữ đầu kia của mũi tên trên lòng bàn tay các ngón xòe ra. Ý tưởng là bạn sẽ đi thẳng vào đầu mũi tên và bẻ gẫy nó chỉ sử dụng cổ họng bạn, trước khi nó đâm vào cổ bạn.
Đến điểm này, phần lớn mọi người bị sốc! Thỉnh thoảng tôi yêu cầu một người tình nguyện nào đó để làm bài tập này, thỉnh thoảng tôi đưa mũi tên cho mọi người thử bẻ gãy. Tôi từng dẫn khoá học, khi hàng nghìn người đã bẻ gẫy những mũi tên!
Kỳ tích trên có thể được dạy lại? Vâng. Nó có đau không? Bạn đoán xem. Nó có không thoải mái? Tất nhiên rồi. Nhưng ý tưởng là nỗi sợ và sự không thoải mái không thể ngăn cản bạn. Ý tưởng ở đây là thực tập để rèn luyện trí óc bạn sẵn sàng làm bất cứ điều gì cần thiết, và để hành động bất chấp nỗi sợ hãi hoặc bất cứ cảm giác nào có thể có trong đầu bạn.
Phần lớn mọi người đều bẻ gẫy mũi tên? Đúng vậy, mọi người, những ai bước đến mũi tên với 100 phần trăm quyết tâm là phải bẻ gãy được nó. Và vì thế, những ai còn do dự, ngại ngần, chầm chậm bước tới một cách miễn cưỡng, hoặc không hề bước tới, đều không làm được điều đó.
Sau thí nghiệm với mũi tên, tôi hỏi mọi người: “Bao nhiêu người trong số các bạn thấy mũi tên trên thực tế dễ bẻ gẫy hơn đầu óc bạn đã nghĩ?” Tất cả đều đồng ý là việc ấy dễ hơn nhiều so với những gì họ nghĩ. Tại sao lại thế? Đây là một trong những bài học quan trọng nhất bạn đã từng được học.
Trí óc của bạn là nhà biên soạn những vở kịch nhiều kỳ vĩ đại nhất trong lịch sử. Nó nghĩ ra nhiều chuyện không thể tưởng tượng nổi, thường là dựa trên những bị kịch, thảm họa và hiểm họa về những điều chưa bao giờ xảy ra và chắc chắn sẽ không bao giờ xảy ra. Khi đề cập đến vấn đề này, Mark Twain đã nói một câu rất xác đáng: “Trong đời tôi đã vấp phải hàng ngàn vấn đề và hầu hết những vấn đề ấy không bao giờ xảy ra trong thực tế”.
Một trong những điều quan trọng nhất mà bạn sẽ không bao giờ hiểu được là bạn

không phải là trí óc của bạn. Bạn lớn lao hơn và vĩ đại hơn trí óc của bạn. Trí óc của bạn chỉ là một phần của bạn, cũng như cánh tay bạn là một phần của bạn vậy.
Và đây là một câu hỏi thách thức suy nghĩ: Chuyện gì xảy ra nếu bạn có cánh tay giống hệt như trí óc bạn vậy? Nó được phân tán khắp cả mọi nơi, nó lúc nào cũng đánh bạn tơi tả, và nó không bao giờ im lặng. Bạn sẽ làm gì với nó? Phần lớn sẽ trả lời đại loại như "Cắt bỏ nó đi!" Nhưng cánh tay của bạn có sức mạnh nữa, vậy sao phải cắt bỏ nó đi? Câu trả lời đúng tất nhiên là bạn nên kiểm soát được nó, quản lý nó, và rèn luyện nó làm việc cho bạn thay vì chống lại bạn.

<u>Qui tắc Thịnh vượng số 41</u>:
Rèn luyện và quản lý trí óc của chính mình là kỹ năng quan trọng nhất bạn có thể sở hữu, vì mục đích cho cả hạnh phúc và thành công.

Rè*n luyện và quản lý trí óc của chính mình là kỹ năng quan trọng nhất bạn có thể sở hữu, vì mục đích cho cả hạnh phúc và thành công*, và đó chính xác là tất cả những gì chúng tôi đã làm với cuốn sách này và sẽ tiếp tục làm với bạn nếu bạn sẽ tham gia một trong những chương trình của chúng tôi.
Bạn rèn luyện trí óc mình bằng cách nào? Bạn bắt đầu bằng việc quan sát. Hãy để ý rằng trí óc bạn liên tục sản sinh ra những suy nghĩ không ủng hộ thành công và hạnh phúc của bạn. Nếu bạn xác định được những suy nghĩ không ủng hộ đó, bạn có thể bắt đầu một cách có ý thức thay những suy nghĩ không làm bạn tăng sức mạnh bằng những suy nghĩ làm tăng sức mạnh của bạn. Bạn tìm những suy nghĩ làm tăng sức mạnh của mình từ đâu ra? Từ đây, ngay trong cuốn sách này. Từng lời tuyên bố trong sách này đều làm tăng sức mạnh những suy nghĩ theo cách thành công.
Hãy hấp thụ những cách suy nghĩ đó, cách sống, và những thái độ đó thành của chính bạn. Bạn không cần đợi lời mời chính thức. Hãy quyết định ngay bây giờ rằng cuộc sống của bạn sẽ tốt hơn nếu bạn chọn suy nghĩ theo những cách chúng tôi miêu tả và trình bày trong sách này, thay cho suy nghĩ theo cách tự hủy hoại của thói quen vô thức từ quá khứ. Hãy quyết định rằng từ nay trở đi suy nghĩ của bạn sẽ không điều khiển bạn, mà bạn điều khiển suy nghĩ của mình. Từ nay, trí óc bạn không phải là thuyền trưởng con tàu, bạn là thuyền trưởng con tàu cuộc đời bạn, và trí óc bạn làm việc cho bạn.
Bạn có thể lựa chọn những suy nghĩ của mình.
Bạn có những khả năng tự nhiên để xóa đi mọi suy nghĩ không ủng hộ bạn, tại bất cứ thời điểm nào. Bạn cũng có thể cài đặt những suy nghĩ tự làm tăng sức mạnh cho mình tại bất cứ thời điểm nào, đơn giản bằng cách lựa chọn để tập trung vào chúng. Bạn có năng lượng để kiểm soát trí óc bạn.
Như tôi đã nhắc đến trước đó, tại một trong các buổi đào tạo của tôi, một trong những người bạn gần gũi nhất của tôi và là tác giả sách bán chạy nhất, Robert Allen, đã nói một điều rất sâu sắc: "Không có suy nghĩ nào ở trong đầu bạn miễn phí."
Điều câu trên muốn nói là bạn sẽ phải trả giá vì có những suy nghĩ tiêu cực. Bạn sẽ trả bằng tiền, bằng năng lượng, bằng thời gian, bằng sức khỏe, và bằng mức độ hạnh phúc của bạn. Nếu bạn muốn chuyển dịch nhanh lên mức độ mới cao hơn của cuộc sống, hãy bắt đầu phân loại suy nghĩ của bạn ra hai loại – làm tăng sức mạnh hoặc làm suy yếu sức manh. Hãy quan sát những suy nghĩ bạn có, xác định xem nếu chúng có hỗ trợ đối với hạnh phúc và thành công của bạn hay không. Rồi hãy lựa chọn và chỉ thực hiện những suy nghĩ làm tăng cường sức mạnh đồng thời từ chối và xóa bỏ những suy nghĩ không làm tăng cường sức mạnh cho bạn. Khi những suy nghĩ không hỗ trợ nổi "bong bóng" lên, hãy nói "Xóa bỏ" hay "Cảm ơn đã chia sẻ" rồi thay thế nó bằng những cách suy nghĩ hỗ trợ hơn. Tôi gọi đó là quá trình suy nghĩ tiềm năng, và

hãy đánh dấu những từ này của tôi, nếu bạn thực hành nó cuộc sống của bạn sẽ không bao giờ như thế nữa. Đó là một lời hứa!
Vậy đâu là sự khác biệt giữa hai khái niệm “tư duy tiềm năng” và “tư duy tích cực”? Có một khoảng cách biệt, tuy không lớn nhưng rất sâu sắc. Đối với tôi, người ta sử dụng tư duy tích cực để làm như mọi thứ đều có màu hồng, trong khi họ thật sự tin là không phải thế. Với tư duy tiềm năng, chúng ta hiểu rằng mọi sự việc đều trung tính, rằng không thứ gì có ý nghĩa ngoại trừ cái ý nghĩa mà chúng ta gán cho nó, và rằng chúng ta sắp tạo dựng một câu chuyện và gán ý nghĩa của nó cho một thứ gì đó.
Đấy là sự khác biệt giữa tư duy tiềm năng và tư duy tích cực. Với tư duy tích cực người ta tin rằng suy nghĩ của họ là thật. Còn tư duy tiềm năng nhận ra rằng suy nghĩ của chúng ta không thật, nhưng bởi vì chúng ta đã dựng nên những câu chuyện rồi thì chúng ta hoàn toàn có thể dựng lên câu chuyện có tác dụng hỗ trợ chúng ta. Chúng ta không làm thế bởi vì những suy nghĩ mới của chúng ta là “thật” theo nghĩa tuyệt đối, mà bởi vì chúng hữu dụng hơn đối với chúng ta và làm cho cuộc sống của chúng ta tốt đẹp hơn nhiều so với những suy nghĩ cũ không hỗ trợ.
Trước khi qua phần này, tôi phải báo động cho bạn, không thực hiện bài tập bẻ gẫy mũi tên ở nhà. Bài tập đó phải được chuẩn bị theo một cách đặc thù hoặc là bạn có thể làm tổn thương bản thân cũng như người khác xung quanh bạn. Trong chương trình chúng tôi sử dụng dụng cụ bảo vệ. Nếu bạn quan tâm đến dạng bài luyện tập rèn luyện tinh thần, hãy xem miêu tả chi tiết của chương trình Trại Rèn luyện Chiến binh Khai sáng của chúng tôi trên trang web. Chương trình đó sẽ cho bạn tất cả những gì bạn có thể xử lý và nhiều hơn thế!

Lời tuyên bố: Hãy đặt tay lên ngực bạn và nói:
“Tôi hành động bất chấp sự sợ hãi.”
“Tôi hành động bất chấp sự hoài nghi.”
“Tôi hành động bất chấp sự lo lắng.”
“Tôi hành động bất chấp sự thiếu tiện nghi.”
“Tôi hành động bất chấp sự không thoải mái.”
“Tôi hành động cả khi tôi không ở trong tâm trạng.”

Hãy đặt tay lên trán bạn và nói:
“Tôi có Tư Duy Triệu Phú!”

Những hành động của Tư Duy Triệu Phú:

1. Hãy nêu ra ba nỗi lo lắng, quan tâm, hay sợ hãi lớn nhất của bạn liên quan đến tiền bạc và thành công. Hãy thách thức chúng. Với mỗi thứ, hãy viết ra những gì bạn có thể làm nếu hoàn cảnh mà bạn sợ thực tế xảy ra. Liệu bạn có vẫn tồn tại? Liệu bạn có thể làm lại tất cả? Rất có thể câu trả lời là Có. Bây giờ hãy chấm dứt lo lắng và bắt đầu làm giàu!
2. Thực tập việc ra ngoài vùng thoải mái của bạn. Hãy chú ý đưa ra những quyết định không thoải mái cho bạn. Nói chuyện với những người bình thường bạn sẽ không nói, yêu cầu tăng lương trong công việc của bạn hay tăng giá của bạn trong công việc kinh doanh, dậy sớm hơn một tiếng mỗi ngày, đi dạo trong rừng vào ban đêm. Tham gia chương trình Rèn luyện Chiến binh Khai sáng. Nó sẽ rèn luyện bạn trở nên không thể ngăn cản được!
3. Hãy áp dụng cách suy nghĩ tiềm năng. Hãy quan sát bản thân và cách suy nghĩ của bạn. Chỉ thực hiện những suy nghĩ hỗ trợ cho hạnh phúc và thành công của bạn. Hãy thách thức tiếng nói thì thầm trong đầu bạn bất cứ khi nào nó nói với bạn “Tôi không

thể!" hay "Tôi không muốn làm" hay "Tôi không có tâm trạng đó!" Đừng cho phép tiếng nói dựa trên nỗi sợ và trên sự thoải mái đó chỉ huy bạn. Hãy liên kết với bản thân sao cho bất cứ khi nào tiếng nói đó cố gắng ngăn cản bạn làm một việc gì đó hỗ trợ cho thành công của bạn, bạn vẫn sẽ làm điều đó để chứng tỏ cho trí óc bạn rằng bạn là Sếp, không phải nó. Bạn sẽ không chỉ gia tăng độ tự tin của mình rất rõ ràng mà tiếng nói đó cũng sẽ im lặng dần vì nó nhận ra nó không có nhiều ảnh hưởng đối với bạn.

9.8. Suy nghĩ Thịnh vượng số 17

Người giàu luôn học hỏi và phát triển
Người nghèo nghĩ họ đã biết hết

Vào lúc bắt đầu những buổi thảo luận của mình, tôi thường giới thiệu cho mọi người về cái tôi gọi là "ba từ nguy hiểm nhất". Những từ đó chính là : "Tôi biết rồi." Vậy làm sao bạn biết liệu bạn có biết một điều gì đó? Đơn giản thôi. Nếu bạn đã sống nó, bạn biết nó. Nếu không, khi bạn chỉ nghe về nó, bạn chỉ đọc về nó, hay bạn nói về nó, nhưng bạn không biết nó. Nói một cách thẳng thắn, nếu bạn không thực sự giàu có và thực sự hạnh phúc, khả năng là bạn còn có nhiều điều phải học về tiền bạc, thành công và cuộc sống.

Như tôi đã giải thích ở phần đầu cuốn sách này, trong những ngày khánh kiệt của mình tôi đã may mắn nhận được một số lời khuyên từ một người bạn nhiều-triệu-phú của cha tôi, người đã có lòng trắc ẩn đối với cảnh ngộ của tôi. Bạn còn nhớ những gì ông nói với tôi: "Harv, nếu con không thành công như con muốn thì bởi vì còn có gì đó con không biết." Thật may mắn, tôi đã ghi nhớ gợi ý của ông vào tim và đi lên từ chỗ là người "biết-tất-cả" thành một người "học-tất-cả". Từ thời điểm đó trở đi, mọi điều đã thay đổi.

Người nghèo thường cố chứng tỏ với thế giới rằng họ đúng. Họ mang vào mình một mặt nạ như là họ đã tính toán hết mọi nhẽ, và chỉ có do xúi quẩy hay một chút vướng mắc tạm thời nào đó trong vũ trụ nên họ phải khánh kiệt hay rơi vào cảnh long đong. Một trong những câu nổi tiếng hơn của tôi là "Bạn có thể đúng hoặc bạn có thể là người giàu, nhưng bạn không thể là cả hai." Là người "đúng" có nghĩa phải bám giữ chặt vào cách suy nghĩ và cách sống cũ của bạn. Thật thất vọng, đó là những cách sẽ đưa bạn đến chính xác vị trí bạn đang đứng bây giờ. Triết lý này cũng có thể áp dụng trong lĩnh vực hạnh phúc, theo dạng "Bạn có thể là người giàu hay bạn có thể hạnh phúc."

<u>Qui tắc Thịnh vượng số 42:</u>
Bạn có thể đúng hoặc bạn có thể là người giàu, nhưng bạn không thể là cả hai

Có một câu nói yêu thích của diễn giả Jim Rohn hoàn toàn phù hợp với vấn đề mà chúng ta đang bàn luận ở đây: "Nếu cứ tiếp tục làm những việc mà bạn vẫn luôn làm, bạn sẽ luôn nhận được những gì mà trước nay bạn vẫn luôn nhận được". Bạn đã biết cách "của bạn", cái bạn cần là biết những cách mới, của người khác. Đó là lý do tại sao tôi viết cuốn sách này. Mục đích của tôi là cung cấp cho bạn một số hồ sơ tâm thức mới thêm vào những cái bạn đã có. Hồ sơ mới có nghĩa những cách suy nghĩ mới, những hành động mới, và nhờ đó những kết quả mới.

Đó là lý do tại sao việc bạn liên tục học hỏi và phát triển bản thân lại rất quan trọng. Các nhà khoa học vật lý nhất trí rằng không có loại vật chất nào trong thế giới này ở

trạng thái tĩnh. Mọi sinh vật đều biến đổi không ngừng. Bạn hãy nhìn bất kỳ cây cối nào xem. Nếu nó không phát triển, thì hẳn là nó sắp lụi tàn. Điều đó cũng đúng với con người chúng ta và tất cả những sinh vật sống khác: nếu bạn không phát triển, bạn đang chết.
Một trong những câu nói yêu thích của tôi là của tác giả và nhà triết học Eric Hoffer, nói "Những người học hỏi sẽ thừa hưởng cả trái đất trong khi những người đã học sẽ được trang bị tuyệt vời để sống trong một thế giới đã không tồn tại nữa." Cách nói điều đó khác hơn là nếu bạn không liên tục học hỏi, bạn sẽ bị bỏ lại đằng sau.
Người nghèo ca thán rằng họ không thể được đào tạo là do thiếu thời gian hoặc tiền bạc. Ngược lại, người giàu sẽ trích dẫn đến câu nói của Benjamin Franklin: "Nếu bạn nghĩ đào tạo là đắt đỏ, hãy thử bỏ qua." Tôi tin là bạn đã nghe câu này trước đây: "Kiến thức là sức mạnh", và sức mạnh là khả năng hành động.
Bất cứ khi nào tôi giới thiệu chương trình MMI, tôi nhận thấy rất thú vị khi thường là những người đang túng quẫn nhất chính là những người nói "Tôi không cần khóa học đó", "Tôi không có thời gian", hay "Tôi không có tiền". Trong khi đó, những nhà triệu phú hay nhiều-nhiều triều phú đều đăng ký và nói, "Nếu tôi có thể học được dù chỉ một điều mới hay làm được một sự cải thiện, thế là nó đáng giá rồi." Nhân tiện, nếu bạn không có thời gian để làm những việc bạn muốn làm hay cần phải làm, dường như chắc chắn bạn là một nô lệ hiện đại. Và nếu bạn không có tiền để học cách để thành công, bạn có lẽ cần những khóa học đó hơn bất cứ ai khác.
Tôi xin lỗi, nhưng nói rằng "Tôi không có tiền" không kết thúc vấn đề (không có tiền) đó. Khi nào thì bạn sẽ có tiền? Có gì là khác nhau nếu đó là một năm, hai năm, năm năm kể từ bây giờ? Câu trả lời là: không khác nhau gì cả! Và khi đó bạn cũng sẽ vẫn nói chính xác những từ đó một lần nữa.
Cách duy nhất tôi biết để cho bạn có số tiền bạn muốn là học cách chơi cuộc chơi tiền bạc bên trong bạn và bên ngoài đời thực. Bạn cần phải học những kỹ năng và chiến lược để kiểm soát thu nhập của bạn, để quản lý tiền bạc, và để đầu tư chúng một cách có hiệu quả. Định nghĩa của sự mất trí là cứ làm vẫn chỉ những cái đó mãi và mong chờ những kết quả khác. Bạn nghĩ xem, nếu cái bạn vẫn làm là có hiệu quả thì bạn đã phải trở thành giàu có và hạnh phúc rồi chứ! Bất kỳ thứ gì khác mà đầu óc bạn đưa ra làm câu trả lời không là gì khác hơn sự đổ lỗi hay biện minh.
Tôi ghét phải nói thẳng như thế trước mặt bạn về điều đó, nhưng cách tôi nhìn nó là: đó là việc của tôi. Tôi tin một người huấn luyện viên tốt sẽ luôn đòi hỏi các bạn nhiều hơn các bạn tự đòi hỏi chính mình. Nếu không phải thế, tại sao các bạn còn cần một huấn luyện viên? Như một huấn luyện viên, mục đích của tôi là rèn luyện bạn, khích lệ bạn, động viên bạn, vỗ về bạn, và làm cho bạn quan sát thấy trong ánh sáng đầy đủ của cuộc sống những gì đang kéo giữ bạn lại phía sau. Tóm lại, là làm tất cả những gì cần thiết để di chuyển bạn lên cấp bậc tiếp theo trong cuộc sống của bạn. Nếu cần phải làm, tôi sẽ chia tách bạn ra từng phần rồi ghép bạn trở lại sao cho có hiệu quả. Tôi sẽ làm tất cả những gì cần thiết để làm cho bạn mười lần hạnh phúc hơn, và hàng trăm lần giàu có hơn. Nếu bạn đang tìm kiếm một người lạc quan vui vẻ, tôi không phải người bạn cần. Nếu bạn muốn di chuyển nhanh và vững chắc, chúng ta hãy tiếp tục.
Một trong những câu được biết đến nhiều hơn của tôi là "Thậm chí một bậc thầy cũng từng có lúc rất kém cỏi".

<u>Qui tắc Thịnh vượng số 43:</u>
"Mọi bậc thầy cũng từng có lúc rất kém cỏi" – T.Harv Eker

Đây là một ví dụ. Mới đây tôi có một vận động viên Olimpic về trượt tuyết trong khóa học. Khi tôi nói câu khẳng định này, anh ta đứng dậy và xin phép được chia sẻ. Anh ta rất cứng cỏi, và vì một lý do nào đó tôi nghĩ anh ta sẽ kịch liệt không đồng ý. Ngược lại thế, anh kể cho mọi người câu chuyện khi còn là cậu bé anh ta là người trượt tuyêt kém nhất trong số bạn bè của mình ra sao. Rồi thỉnh thoảng họ không rủ anh ta đi trượt tuyết cùng vì anh ta chậm chạp ra sao. Để theo kịp, anh đã lên núi sớm hơn mỗi cuối tuần và luyện tập. Khá nhanh sau đó anh không chỉ theo kịp bạn bè, anh còn vượt họ. Rồi anh tham gia câu lạc bộ đua trượt tuyết và học từ một huấn luyện viên hàng đầu. Chính xác anh đã nói "Tôi có thể là bậc thầy về trượt tuyết hiện nay, nhưng tôi chắc chắn đã bắt đầu như một người rất kém cỏi. Harv, anh hoàn toàn đúng. Bạn có thể học để thành công xuất phát từ bất cứ cái gì. Tôi đã học được làm sao để thành công trong trượt tuyết, và mục đích tiếp theo của tôi học cách để thành công với tiền bạc!"
Không ai vừa sinh ra đã là một thiên tài về tài chính. Người giàu nào cũng phải học cách chiến thắng trong cuộc chơi tiền bạc, và bạn cũng có thể làm thế. Hãy nhớ, khẩu hiệu của bạn là: Nếu họ có thể làm điều đó, tôi có thể làm điều đó!
Để trở nên giàu có, điều quan trọng nhất không phải là làm sao có thật nhiều tiền của, mà là làm sao biết bạn phải trở thành người như thế nào về mặt tính cách và mặt tư duy, để làm giàu. Tôi muốn chia sẻ với bạn một bí quyết mà rất ít người biết: cách nhanh nhất để trở nên giàu có và giữ được luôn giàu có là làm việc để phát triển bản thân bạn! Ý tưởng ở đây là để phát triển bản thân trở thành một người thành công. Tuy nhiên, thế giới bên ngoài của bạn chỉ là hình ảnh phản chiếu thế giới bên trong của bạn. Bạn là gốc rễ, thành quả của bạn là trái ngọt.
Có một câu ngạn ngữ mà tôi rất thích: "Dù đi bất cứ nơi đâu, bạn vẫn luôn chỉ là bạn". Khi bạn đã phát triển bản thân thành một người thành công, mạnh mẽ cả về nhân cách lẫn trí tuệ thì, một cách rất tự nhiên, bạn cũng sẽ thành công trong bất cứ cái gì và trong tất cả mọi thứ bạn làm. Bạn sẽ đạt được sức mạnh của sự lựa chọn tuyệt đối. Bạn sẽ đạt được sức mạnh bên trong và năng lực để chọn bất kỳ việc gì, kinh doanh gì hay lĩnh vực đầu tư nào và bạn biết bạn sẽ thành công. Đó là điều đặc biệt quí giá của cuốn sách này. Khi bạn là người ở cấp độ 5, bạn nhận được những kết quả cấp độ 5. Nhưng nếu bạn có thể phát triển bản thân thành người cấp độ 10, bạn sẽ nhận được những kết quả cấp độ 10.
Tuy nhiên, hãy lưu ý lời cảnh báo này. Nếu bạn không làm công việc bên trong với bản thân, và bằng cách nào đó bạn kiếm được rất nhiều tiền, thì đó có lẽ là bạn đã rất may mắn, và khả năng rất cao là bạn sẽ mất nó. Nhưng nếu bạn trở thành người thành công từ bên trong và bên ngoài, bạn sẽ không chỉ làm ra nó, bạn sẽ giữ được nó, phát triển nó và quan trọng nhất, bạn sẽ thực sự hạnh phúc.
Người giàu hiểu rằng thứ tự để đến thành công phải là: LÀ, LÀM, CÓ.
Người nghèo và người trung lưu tin rằng thứ tự để đến thành công là: CÓ, LÀM, LÀ.
Người nghèo và đa số tầng lớp trung lưu tin rằng: "Nếu tôi CÓ nhiều tiền, thì tôi có thể LÀM bất cứ việc gì tôi muốn và khi đó tôi sẽ LÀ một người thành công".
Người giàu hiểu "Nếu tôi LÀ một người thành công, thì tôi sẽ có khả năng LÀM những gì tôi cần phải làm để CÓ được những gì tôi muốn, kể cả thật nhiều tiền".
Còn một điểm khác nữa chỉ người giàu mới biết: mục đích của việc làm giàu không phải chủ yếu là để có thật nhiều tiền, mục đích của việc làm giàu là để giúp bạn phát triển bản thân mình trở thành một con người tốt nhất trong khả năng bạn có thể. Thực ra, đó là mục đích của tất cả các mục đích, là phát triển cá nhân bạn như một con người.
Khi được hỏi vì sao cô liên tục thay đổi hình ảnh, âm nhạc và phong cách biểu diễn

hàng năm, nữ hoàng nhạc pop và diễn viên điện ảnh Madonna đã trả lời rằng âm nhạc chính là cách của cô thể hiện cái tôi của mình và việc làm mới mình mỗi năm buộc cô phải phát triển và trở thành kiểu người mà cô mong muốn.
Tóm lại, thành công không phải là "cái gì", đó là "ai". Tin tốt lành là việc bạn là "ai" hoàn toàn có thể tập luyện và học tập được. Lẽ ra tôi phải biết điều đó. Tôi không phải người hoản hảo hoặc thậm chí gần như thế, bằng bất cứ cách nào, nhưng khi tôi xem lại tôi là ai hôm nay tương phản với tôi đã là ai hai mươi năm trước, tôi có thể thấy sự tương quan trực tiếp giữa "tôi" và "thành công của tôi" (hoặc không có sự liên hệ đó) trước kia và hôm nay.
Tôi đã học được cách đến với thành công của mình, và vì thế bạn cũng có thể. Đó là lý do tại sao tôi ở trong nghề đào tạo. Từ kinh nghiệm cá nhân của mình tôi biết rằng nói chung bất cứ ai cũng có thể được tập luyện để thành công. Tôi đã được tập luyện để thành công, và bây giờ tôi đã có thể đào tạo hàng trăm nghìn người khác để thành công. Việc đào tạo đã rất có hiệu quả!
Tôi còn phát hiện ra rằng, một điểm khác biệt lớn nữa giữa người giàu với người nghèo và trung lưu là người giàu thường là chuyên gia trong lĩnh vực của họ. Những người ở tầng lớp trung lưu có hiểu biết rất tầm thường về lĩnh vực của họ, còn người nghèo thì gần như không có chút khái niệm nào về lĩnh vực mà họ đang hoạt động. Còn bạn, bạn hiểu biết đến mức nào đối với những việc bạn đang làm? Bạn giỏi đến mức nào trong công việc của mình? Bạn giỏi đến mức nào trong nghề của mình? Bạn có muốn biết cách biết điều đó một cách khách quan? Hãy nhìn vào thu nhập của bạn. Cái đó sẽ nói cho bạn tất cả. Nó thật đơn giản: để được trả tốt nhất, bạn phải là người giỏi nhất.

Qui tắc Thịnh vượng số 44:
Để được trả tốt nhất, bạn phải là người giỏi nhất.

Chúng ta nhận ra nguyên tắc này trong thế giới của các vận động viên chuyên nghiệp hàng ngày. Nói chung, những vận động viên giỏi nhất trong mọi môn thể thao cũng đều kiếm được nhiều nhất. Họ cũng kiếm được nhiều tiền nhất trong các phần ký hậu kèm theo hợp đồng (ví dụ, đứng tên cho dịch vụ quảng cáo đi kèm các sự kiện).
Nguyên tắc này cũng đúng trong cả thế giới tài chính và kinh doanh. Dù bạn chọn là chủ doanh nghiệp, một chuyên gia, một nhà phân phối theo mạng, hay bạn đang bán hàng hưởng theo hoa hồng hay đang làm một công việc ăn lương, dù bạn là nhà đầu tư bất động sản, chứng khoán hay bất cứ lĩnh vực nào khác, tất cả đều bằng nhau: bạn càng xuất sắc trong lĩnh vực ấy bao nhiêu, bạn càng kiếm được nhiều tiền hơn bấy nhiêu. Đây còn là một lý do khác giải thích tại sao việc không ngừng học hỏi và nâng cao kỹ năng trong bất kỳ lĩnh vực nào mà bạn đang tham gia là cực kỳ cần thiết.
Về chủ đề học tập, đáng lưu ý là người giàu không chỉ không ngừng học hỏi, họ còn luôn đảm bảo rằng họ học hỏi từ những người đang ở trong lĩnh vực mà họ cũng muốn tham gia. Một trong những yếu tố tạo nên sự khác biệt lớn nhất cho cá nhân tôi là tôi đã được học hỏi từ những ai. Tôi luôn đặt ra nguyên tắc là phải học hỏi từ những bậc thầy thực sự trong lĩnh vực tương ứng của họ – không phải những người tự xưng là chuyên gia, mà là những người có kết quả thật sự trong thế giới thực để chứng minh lời nói của họ.
Người giàu nghe lời khuyên từ những người giàu hơn họ. Người nghèo nghe lời khuyên từ bạn bè họ, những người cũng túng quẫn như họ.
Mới đây tôi có một cuộc gặp với một nhà đầu tư ngân hàng muốn làm ăn với tôi. Ông ta đề nghị tôi bỏ ra vài trăm nghìn đôla cùng ông để bắt đầu. Rồi ông ta yêu cầu tôi gửi cho ông tình trạng tài chính của tôi để ông có thể cho tôi góp ý của ông ấy.

Tôi nhìn vào mắt ông ta và nói, "Xin lỗi, nhưng ông không làm ngược đấy chứ? Nếu ông muốn tôi thuê ông để quản lý tiền của tôi, có phải là hợp lý hơn khi ông gửi cho tôi tình trạng tài chính của ông? Và nếu ông không thực sự giàu, không sao!" Người đàn ông đó bị sốc. Tôi có thể nói rằng chưa ai từng bao giờ yêu cầu báo cáo tổng tài sản của chính ông ta như một điều kiện để đầu tư cùng ông ta.
Đó là điều vô lý. Nếu bạn muốn trèo lên đỉnh Everest, liệu bạn có thuê một hướng dẫn viên chưa bao giờ đến đỉnh núi trước đó, hoặc liệu có là thông minh hơn khi tim một người đã đến đỉnh vài lần và biết chính xác làm điều đó như thế nào?
Vâng, đúng vậy, tôi tuyệt đối đề nghị bạn dành sự chú trọng và năng lượng một cách nghiêm túc cho việc học tập không ngừng nghỉ, và cùng lúc phải thận trọng trong việc chọn ai là người để bạn học hỏi và nghe lời khuyên. Nếu bạn học hỏi từ những người đang bị khánh kiệt, thậm chí dù họ có là nhà tư vấn, huấn luyện viên hay nhà hoạch định tài chính, chỉ có một điều họ có thể dạy bạn – làm cách nào để phá sản!
Nhân tiện, tôi rất khuyến cáo các bạn nên cân nhắc việc thuê một huấn luyện viên thành công cá nhân. Một hướng dẫn viên giỏi sẽ giữ bạn luôn ở trên con đường thực hiện những gì bạn đã nói bạn muốn làm. Một số huấn luyện viên là những huấn luyện viên "sống", nghĩa là họ xử lý hàng loạt tất cả mọi vấn đề, trong khi một số huấn luyện viên khác có chuyên nghành riêng bao gồm thành tích cá nhân hay thành tích nghề nghiệp, tài chính, kinh doanh, quan hệ, sức khỏe, thậm chí cả tinh thần. Tuy nhiên, hãy tìm hiểu rõ tiểu sử của huấn luyện viên tương lai của bạn để đảm bảo họ đã thể hiện những thành công trong lĩnh vực quan trọng đối với bạn.
Giống như có những con đường thành công để lên đỉnh Everest, cũng có những con đường và chiến lược đã được chứng minh để tạo ra thu nhập cao, tạo ra tự do tài chính nhanh chóng, và tạo ra thịnh vượng. Bạn cần phải sẵn sàng để học tập và sử dụng chúng.
Lần nữa, như một phần của phương pháp quản lý tiền bạc của MMI của chúng tôi, tôi mạnh mẽ đề nghị bạn dành 10 phần trăm thu nhập của bạn vào Quĩ Đào tạo. Hãy sử dụng số tiền này đặc biệt cho các khóa học, sách, băng, CDs hay những thứ khác bạn chọn để đào tạo bản thân, hoặc là thông qua các hệ thống đào tạo chính qui, các công ty đào tạo tư nhân hay chuyên sâu, hay tư vấn đào tạo một-đối-một với các huấn luyện viên. Bất kể phương pháp nào bạn chọn, Quĩ này đảm bảo cho bạn luôn có đủ tiền để học tập và phát triển thay cho việc lặp lại câu cửa miệng của người nghèo: "Tôi biết rồi." Bạn càng học được nhiều, bạn càng thu nhập nhiều… và bạn có thể mang chúng đến ngân hàng!

Lời tuyên bố: Hãy đặt tay lên ngực bạn và nói:
"Tôi cam kết không ngừng học tập và phát triển!"

Hãy đặt tay lên trán bạn và nói:
"Tôi có Tư Duy Triệu Phú!"

Những hành động của Tư Duy Triệu Phú:

1. Hãy cam kết với sự phát triển của bạn. Mỗi tháng hãy đọc ít nhất một cuốn sách, nghe một băng cát-xét hay CD về giáo dục cá nhân, hoặc tham gia một khóa học về tiền bạc, kinh doanh hay phát triển bản thân.
Kiến thức của bạn, sự tự tin của bạn và thành công của bạn sẽ đi lên!
2. Hãy cân nhắc việc thuê một huấn luyện viên cá nhân để giữ bạn trên lộ trình.
3. Hãy tham gia khóa học Millionaire Mind Intensive. Sự kiện kỳ diệu này đã thay đổi cuộc sống của hàng chục nghìn người và sẽ thay đổi cả cuộc sống của bạn nữa!

9.9. Vậy tôi phải làm gì bây giờ?

Vậy giờ sẽ là gì nữa? Bạn thấy thế nào? Bạn sẽ bắt đầu từ đâu?
Tôi đã nói, và tôi sẽ còn nói nhiều lần nữa: "Nói thì dễ". Tôi hy vọng bạn đã thích thú, quan tâm khi đọc sách này, nhưng quan trọng hơn, tôi hy vọng bạn sẽ sử dụng những qui tắc của nó để thay đổi hoàn toàn cuộc sống của bạn. Tuy nhiên, theo kinh nghiệm của tôi, chỉ có đọc không sẽ không tạo nên sự thay đổi bạn mong chờ được. Đọc chỉ là sự khởi đầu, nhưng nếu bạn muốn thành công trong cuộc sống thực thì hành động của bạn mới là điều quyết định.
Trong Phần I cuốn sách, tôi đã giới thiệu khái niệm về kế hoạch tài chính trong tâm thức của bạn. Nó rất đơn giản: kế hoạch tài chính trong tâm thức của bạn sẽ quyết định đích đến tài chính của bạn. Hãy đảm bảo rằng bạn sẽ thực hiện từng bài tập tôi đề nghị trong những lĩnh vực định hình tâm thức qua lời nói, theo khuôn mẫu và qua những sự kiện cụ thể để bạn bắt đầu thay đổi kế hoạch tài chính trong tâm thức của bạn sang những cái hỗ trợ thành công tài chính. Tôi cũng động viên bạn thực hiện những lời tuyên bố tôi đề nghị mỗi ngày và phải mỗi ngày.
Trong phần II cuốn sách bạn đã học mười bảy cách cụ thể mà người giàu suy nghĩ khác so với người nghèo và giới trung lưu. Tôi khuyến cáo bạn cam kết học thuộc từng "Hồ sơ Thịnh vượng" đó bằng cách lặp lại những lời tuyên bố hàng ngày. Điều đó sẽ giúp những nguyên tắc đó bám rễ trong trí óc bạn. Cuối cùng, bạn sẽ nhận ra mình nhìn cuộc sống và nhất là nhìn tiền bạc rất khác trước. Từ đó, bạn sẽ có những lựa chọn và quyết định mới và tạo ra những kết quả mới. Để làm nhanh quá trình này, hãy đảm bảo rằng bạn hành động luyện tập như đã cho trong phần cuối mỗi Suy nghĩ Thịnh vượng.
Những bài tập hành động đó rất cần thiết. Để cho những thay đổi được bền vững, nó phải được xảy ra tại các tế bào cơ bản – tức là việc "chạy dây" của bộ óc của bạn phải được làm lại. Điều đó có nghĩa là bạn phải đem những tài liệu đó vào thực tập – hành động thực tế. Không chỉ đọc về chúng, không chỉ nói về chúng, và không chỉ nghĩ về chúng, mà phải thực hiện chúng.
Hãy để ý khi giọng nói thì thầm trong đầu bạn nói gì đó như: "Tập luyện ư, tôi không cần và không có thời gian cho luyện tập." Để ý xem ai đang nói ở đây? Đó là tiềm thức của bạn, chính là cái đó! Hãy nhớ, việc của nó là giữ bạn ở đúng chỗ cũ, nơi bạn đang đứng, trong vùng thoải mái của bạn. Đừng nghe nó. Hãy thực hiện các bài tập hành động, thực hiện những lời tuyên bố của bạn, và hãy xem cuộc sống của bạn sẽ vút lên!
Tôi cũng đề nghị bạn đọc cuốn sách này từ đầu đến cuối ít nhất một lần một tháng trong ba năm tiếp theo. "Gì cơ?" giọng nói thì thầm của bạn có thể hét lên. "Tôi đã đọc sách này, tại sao tôi phải đọc nó lại lần nữa rồi lần nữa?" Một câu hỏi tốt, và câu trả lời rất đơn giản: ôn tập là mẹ của học tập. Vì thế, bạn càng nghiên cứu kỹ sách này, những khái niệm trong sách càng sớm trở nên tự nhiên và tự động hoàn toàn đối với bạn.

Như tôi đã nói ở trên, tôi đã học được cách của tôi để đi đến thành công, vậy bây giờ đến lượt tôi hỗ trợ người khác. Sứ mệnh của tôi là đào tạo và khích lệ mọi người sống theo khả năng cao nhất của họ dựa trên lòng dũng cảm, mục đích và niềm vui thay vì nỗi sợ, sự cần thiết và trách nhiệm.
Tôi thực sự được ban phúc để có những khóa đào tạo, buổi thảo luận, hội thảo và những buổi cắm trại làm biến đổi cuộc sống của mọi người nhanh chóng và bền vững.

Tôi rất vui mừng khi đã có thể giúp trên 250,000 người trở nên giaù có hơn và hạnh phúc hơn. Từ tim tôi tới trái tim bạn, tôi xin mời bạn tham dự khóa học ba ngày MMI. Sự kiện này sẽ đưa bạn đến một mức độ thành công mới. Khóa học là nơi chúng tôi sẽ thay đổi kế hoạch tài chính trong tâm thức của bạn ngay tại chỗ.
Trong một kỳ nghỉ cuối tuần đáng kinh ngạc bạn sẽ hiểu ra bất kỳ điều gì đang kéo giữ bạn lại phía sau, ra xa khỏi việc đạt được khả năng tài chính cao nhất của bạn. Bạn sẽ thoải mái vượt qua khóa học với một cái nhìn mới lên cuộc sống, tiền bạc, quan hệ và chính bản thân mình. Nhiều người tham dự đã coi khóa MMI như một rong những kinh nghiệm quan trọng nhất trong cuộc đời họ. Nó rất vui vẻ, phấn chấn, và được lồng vào một kiến thức sâu sắc và những kỹ năng tài chính quí báu. Bạn sẽ gặp hàng trăm người có cùng cách nghĩ đến từ khắp nơi trên thế giới, nhiều người trong số họ có thể trở thành đối tác kinh doanh và bạn lâu năm với nhau. Khóa học đó quá cốt yếu đối với bạn để tham gia, nên trong một khoảng thời gian, người xuất bản cuốn sách và tôi quyết định cung cấp học bổng cho bạn và một thành viên gia đình tham gia học miễn phí, như khách mời của chúng tôi. Vâng đúng thế, cả hai bạn đến dự miễn phí!”
Hãy xem những trang tiếp theo về những chi tiết của học bổng đó cho bạn.
Tạm thời đến đây là vậy. Cảm ơn đã dành thời gian quí báu của bạn để đọc cuốn sách này. Tôi chúc bạn thành công to lớn và hạnh phúc thực sự, và tôi mong sẽ được gặp bạn trong thời gian sớm nhất.
Vì tự do của bạn.

Bonus – QUÀ TẶNG

<u>Qui tắc Thịnh vượng số 46:</u>
Dấu hiệu của sự Thịnh vượng đích thực được xác định bởi việc người đó có thể cho đi bao nhiêu